

الاقتصاد والأعمال

Al-Iktissad Wal-Aamal

ARAB BUSINESS MAGAZINE

Issue 272 / Year 24 / August 2002

آب / أغسطس 2002 / السنة الرابعة والعشرون / العدد 272

ملف خاص

الأردن السياحي على إيقاع اللا سلام

"الكويتية":

شدّ أحزمة وإعادة هيكلة

سوليدير:

3 مشاريع استثمارية للسياحة والسكن

"ايكويت":

إعادة تمويل ومشاريع توسّع

ربط الصرف الآلي في 9 دول عربية

عمرو موسى يعيد هيكلة الجامعة العربية

مرحلة الاقتصاد بعد ضمور السياسة

X-TYPE بمحرك V6 سعة ٢ لتر | من شبّ على Jag شاب عليها.

محرك V6 مطوّر بأداء أكثر سلاسة.
مقصورة ملبسة بالخشب الأصلي.
وتتمتع X-TYPE الجديدة بالمزايا الآتية:
كفالة المصنّع ٣ سنوات دون تحديد
الكيلومترات. «العناية الكاملة» - خدمة المساعدة
على الطريق على مدار ٢٤ ساعة لمدة ٣ سنوات.



X-TYPE

إبـــداع فـــي الأداء | JAGUAR

الطاير للسيارات
دبي: ٢٦٦٦٤٨٩
جاكوار أبوظبي
٠٢-٥٥٨٨٢٤٤

السيف للمحرّكات
الرياض: ٢٣٧٠٠٠١
جدة: ٦٤٠٢٦٨٨
الدمام: ٨٥٩٢٤٦٨

المحمودية لتجارة السيارات
عمّان: ٥٥٣٦٧٩٠
الزياني
الكويت: ٨٠٨٠١٠ داخلي ٧٧٧

سعد وطراد ش.م.ل.
بيروت: ٦١٣٦٧٠/٦١٣٦٧١
شركة سعيدة ستار أوتو
المغرب: ٢٢٤٤٦٤٠٩/١٠/١٦/١٧

محسن حيدر درويش ش.م.م
مسقط: ٥٩٦٤٢٦
محمد جلال وأولاده
البحرين: ٢٥٢٦٠٦

المركز الحديث للسيارات
الدوحة: ٤٣١٤٦٨٥/٧/٨/٩
جاكوار مصر
القاهرة: ٤٠١٧٣٢٩

شركة التون التجارية
دمشق: ٥٢١٧٢٠٠
حلب: ٢٦٨٩٠٤٠

الشركة العربية للصحافة والنشر والاعلام
ابيكو ش.م.ل.
يصدر عنها مجلة
الاقتصاد والاعمال

رئيس التحرير: رؤوف أبو زكي
المدير المسؤول: اميل خوري

The Arab Press for publishing and Inf. Co.
APPICO S.A.L. Publishes
Al-Iktissad Wal-Aamal
Arab Business Magazine

Editor - in - Chief:
RAOUF ABOU ZAKI

ADDRESS

Lebanon: Beirut, Minkara Center
P.O.Box: 113/6194 Hamra - Beirut 1103 2100
Tel: 740173/4 - 353577/8/9
Fax: 00 961 1 354952
Email: iktissad@iktissad.com

SAUDI ARABIA:
P.O.Box: 5157 Riyadh 11422
Tel: 4778624 - Fax: 4784946
Email: aiwaksa@nesma.net.sa

U.A.E:
P.O.Box: 55034 Dubai
Tel : (971-4) 2941441
Fax: (971-4) 2941035
Email: aiwa@emirates.net.ae.

سعر العدد
• لبنان 6000 ل.ل • سوريا 150 ل.س • الاردن 3 دينار
• السعودية 25 ريالا • الكويت 2 دينار
• البحرين 2 دينار • قطر 25 ريالا • الامارات 25 درهما
• عمان 2 ريال • اليمن 500 ريالا • مصر 8 جنيهات
• ليبيا 5 دنانير • تونس 2 دينار • المغرب 50 درهما

• CYPRUS 3LC • AUSTRALIA $ 10 Aus.
• U.K. 3LS • CANADA $8 • FRANCE 30 F.F.
• GERMANY 14 D.M. • GREECE 400 Drachma
• ITALY 10000 Lir • SPAIN 1000 Peseta
• SWITZERLAND 14 F.S. • U.S.A. $ 7.

الاشتراك السنوي 100 دولار أميركي



التوزيع: الشركة اللبنانية لتوزيع الصحف والمطبوعات



المنتدى العربي للتأمين

تستعدّ مجموعة **الاقتصاد والأعمال** لتنظيم المنتدى العربي الثاني للتأمين الذي ينعقد في بيروت يومي 3 و4 تشرين الأول/أكتوبر 2002 برعاية رئيس مجلس الوزراء **رفيق الحريري**، وبالإشتراك مع وزارة الاقتصاد والتجارة في لبنان.

يتناول المؤتمر على مدى يومين وعبر 6 جلسات عامة قطاع التأمين العربي والتحديات التي يواجهها في زمن العولمة وفي ظلّ التشرذم.

* * *

عندما شارك الأمين العام لجامعة الدول العربية **عمرو موسى** في افتتاح المؤتمر السنوي الثامن للاستثمار وأسواق رأس المال العربية الذي نظّمته مجموعة **الاقتصاد والأعمال** خلال أيار/مايو الماضي، كانت مشاركته في هذا المؤتمر بالذات ذات دلالة، لكونها الأولى في مؤتمر ينظمه القطاع الخاص وليس له أية صفة حكومية رسمية.

وعندما تحدّث الأمين العام في الجلسة الافتتاحية اكتسبت مشاركته أهمية خاصة، عندما تناول الدور الاقتصادي المفترض أن تلعبه جامعة الدول العربية وبخاصة المجلس الاقتصادي الاجتماعي التابع لها، وعندما شدّد على أهمية إشراك القطاع الخاص في فعاليات هذا المجلس انطلاقاً من الدور المتزايد الذي يلعبه القطاع الخاص، وانطلاقاً من التوجّه العام نحو اعتماد سياسة الخصخصة في غير بلد عربي.

انطلاقاً من ذلك، كان لـ"**الاقتصاد والأعمال**" حوار خاص مع الأمين العام لجامعة الدول العربية تناول فيه شؤون وشجون الجامعة سياسياً واقتصادياً.

* * *

في هذا العدد كذلك، تقرير عن الأردن السياحي يعرض واقع وإمكانات هذا القطاع والتحديات التي يواجهها لا سيّما في ظلّ مرحلة اللا سلام. ■

الاقتصاد والأعمال
Al-Iktissad Wal-Aamal

آب / أغسطس 2002 / العدد 272


59

المحتويات

• الافتتاحية
– الفرصة السانحة 6

• اقتصاد وأعمال
– 3 مشاريع استثمارية في سوليدير 10
– ربط الصرف الآلي في 9 دول عربية 12

• الغلاف
– عمرو موسى يعيد هيكلة الجامعة العربية: مرحلة الاقتصاد بعد ضمور السياسة 22

• مقابلة
– رئيس "قطر الإسلامي": ننتظر التراخيص لتنفيذ مشروعات استثمارية في لبنان 30
– الرئيس التنفيذي لـ"ايكويت": قرض وإعادة التمويل أكثر مرونة وأقل كلفة 34

• المقال
– العراق وأبعاد "التحرك الوقائي" 38

• اقتصاد عربي
– قطاع الإنشاءات السعودي: مخاوف من المنافسة الأجنبية 42

• تعاون عربي
– المؤتمر المصرفي العربي في بيروت 48
– كاتب الدولة المغربي بنعتيق: هدفنا شراكات مع سورية لمشاريع إنتاجية وخدماتية 49

• عرب وعالم
الملتقى الاقتصادي العربي الألماني الخامس: زيادة التبادل التجاري والاستثماري 52

• ملف خاص
– الأردن السياحي على إيقاع اللا سلام 59

• سياحة
– افتتاح سياحي اقتصادي لفندق موفنبيك بيروت 71
– كراون بلازا الكويت: عالم التميّز الدائم 72
– رويال ريجنسي: سلسلة فنادق في مصر وسورية ولبنان وأبو ظبي 73

• المصرفية .... 79 – 90

• الاقتصاد الجديد
– رئيس "الكاتيل": نهاية حقبة النمو الهائل 92
– رباعية WorldCom: إفلاس، احتيال، انهيار، فضيحة 94

• نقل جوي
– الخطوط الجوية الكويتية: مرحلة شدّ الأحزمة وإعادة الهيكلة 100


100


30


52

intel inside
pentium 4

Will the server you buy now cramp your style later?

ALTOS G300
The perfect fit whatever your size

- Intel® Pentium® 4 Processors
- DDR ECC-SDRAM of up to 4GB
- 64-bit PCI slots
- Integrated GIGA BIT NIC
- Integrated IDE-RAID facilities

Not if you're smart.

If you are, you'll choose the new Altos G300 server. The first Intel® Pentium® 4 processor based server from Acer, offering the latest server technology that is easy to install, manage and upgrade. The Altos G300 has the built-in capacity and on-board intelligence that enables it to keep pace with ever changing developments in technology. So no matter how complicated your requirements become, you stay organised and efficient. It's the smart thing to do.



Algeria: Socaram Tel: 213-2-951745 **Bahrain:** Computer World W.L.L. Tel: 973-293493 **Cyprus:** The Cyprus Import Corporation Ltd. Tel: 357-2-435757 LK GlobalSoft.com Ltd. Tel: 357-2-312828 **Egypt:** Compuserve Tel: 20-2- 3386591 Imanteco Tel: 20-2-5799202 TEA Computers S.A. Tel: 20-2-2902019 **Ethiopia:** Neejat Computer Services PLC Tel: 251-1-504559 Router Computer Engineering PLC Tel: 251-1-524700 **Ghana:** Oman Fofor Trading Co. Ltd. Tel: 233-21-220164 **Jordan:** SCS Scientific, Tel; 962-6-5681642, Computer and Engineering Bureau Tel: 962-6-5161116 Special Systems Company Tel: 962-6-5664221 **Kuwait:** Al Sarraf Computer Services Co. W.L.L., Tel:965-4814663 **Lebanon:** Technomania Communication Tel: 961-9-210855 Computel S.A.R.L. Tel: 961-1-735855 Hiperdist Sal Lebanon Tel 00-961-4-405413 **Morocco:** MACSI Tel: 212-2-2265749 **Nigeria:** APTEC, Tel; 0234-80-33023831**Oman:** Loay Enterprises L.L.€. Tel: 968-7716700, W.J.Towell Computer Services, Tel: 968-702907 **Pakistan:** Hi-Tech Business Machines (Pvt.) Ltd. Tel: 92-21-5384866 Micro Innovations and Technologies (Pvt.) Ltd. Tel: 92-21-4536440 Shahnawaz Limited Tel: 92-21-2313934 Tel: 972-2-9955163 Synergy Computers (Pvt.) Ltd. Tel 92-21 4540908 **Qatar:** Qatar Computer Services Tel: 974-4441212 **Saudi Arabia:** Al-Alamiah Electronics Tel: 966-1-4770106 **Senegal:** Netcom Tel: 221 8236901 **Tunisia:** TMI. Tel: 216-1 860666. **Turkey:** Infronic Bilgisayar Sistemleri Sanayi ve Ticaret AS Tel: 90-216-3179650 **Uganda:** Kazinga Channel, Tel: 256-78-260313 **U.A.E.:** Aptec Gulf LLC Tel: 971-4-3366885 Key Information Technology, Abu Dhabi, Tel: 971-2-6224442 Dubai, Tel: 971-4- 3524232/3521275 Jumbo Electronics Co. Ltd. (LLC), Dubai, Tel: 3523555/3328315 Abu Dhabi, 6327001/6679954, Sharjah, Tel: 5598524, Al Ain, Tel: 7645225, Fujairah, Tel: 2227656 Ras Al Khaimah, Tel: 2271991 SMB Computers, Dubai, Tel: 971-4-3933367 **Yemen:** National Trading Company, Tel: 967-1-245345 Computer Engineering World, Tel: 967-1-414180

الفرصة السانحة

ماذا يعني كل ما حدث ويحدث للعالم العربي؟

من الواضح أولاً أن المستثمرين العرب، من حكومات ومؤسسات وأفراد، تكبدوا خسائر كبيرة في أسواق المال العالمية منذ العام 2000، علماً أن التقديرات الأخيرة تشير إلى أن حجم الإستثمارات العربية في هذه الأسواق يصل إلى 700 و800 مليار دولار. ومن الواضح ثانياً أن هناك عبراً ودروساً أساسية يجب الإسراع في التنبّه لها والأخذ بها وهي تتلخص بما يلي:

أولاً: من المعترف به أن الإستثمار في أسواق المال بشكل عام ينطوي على مخاطر قد تقلّ أو تزيد تبعاً لعوامل عدة تؤثر على مسار السوق وأسعار الأسهم، ومنها الأوضاع الإقتصادية وتأثيرها على نشاط وأرباح الشركات ونوعية الأسهم والأصول الإستثمارية وما يعرف بالمؤشرات التقنية في الأسواق وغير ذلك. لكن ما حدث في سوق الأسهم الأميركية وبالنسبة لبعض الأسهم الأوروبية يتعدى هذه المخاطر العادية ليشمل سوء إدارة الشركات واعتماد الأصول المحاسبية غير القانونية لتضخيم الأرباح أو إخفاء الخسائر وأساليب التضليل الأخرى التي تعرّض لها المستثمرون من قبل المحللين لدفعهم للإستثمار في أسهم ووسائل استثمارية معينة أثبتت عدم جدواها في نهاية المطاف. وقد افترض المستثمرون العرب أنهم لن يتعرضوا لهذا النوع من المخاطر في أسواق المال العالمية وخصوصاً في السوق الأميركية التي كان من المفترض أيضاً أنها تتّبع نظماً صارمة ودقيقة. وهكذا، وفيما كان أحد الدوافع الرئيسية لخروج الرساميل العربية إلى الأسواق العالمية الطمع في عوائد أفضل مما يمكن تحقيقه في العالم العربي وتجنّب مخاطر عدم الشفافية في الشركات العربية أو الأوضاع التنظيمية غير السليمة في الأسواق المالية في المنطقة، فقد جاءت النتائج عكس ذلك تماماً. فالتدهور الحاصل في الأسواق العالمية والخسائر الكبيرة التي نتجت عنه، هو تدهور أعقب فقاعة مضاربة غير مبررة، جاء إلى حد كبير بسبب خروقات للشفافية التامة والأسس التنظيمية المتطورة المفترضة في هذه الأسواق. وعلى الرغم من الحجم الكبير للإستثمارات العربية في الأسواق العالمية أثبتت الوقائع أن المستثمر العربي لم يزل يقف عاجزاً أمام المصالح الذاتية للمؤسسات المالية الكبيرة ومراكز القوة والقرار المتحكّمة في هذه الأسواق.

ثانياً: إن الخسائر الكبيرة التي لحقت بالإستثمارات العربية في الأسواق العالمية منذ العام 2000 والتوقعات السائدة بأن الضعف المسيطر في هذه الأسواق سيستمر لبعض الوقت، إضافة إلى انخفاض أسعار الفائدة على الودائع بالدولار والعملات الأساسية الأخرى، توفر جميعها فرصة تاريخية سانحة لاستعادة الرساميل المهاجرة أو جزء منها على الأقل إلى العالم العربي، الذي هو اليوم بأمسّ الحاجة لها لتمويل المرحلة المقبلة من مشاريع التنمية في كافة القطاعات.

ثالثاً: إنطلاقاً مما سبق وحيث أن هجرة الرساميل العربية كانت مدفوعة إما بسبب عدم توفر المناخ الإستثماري المناسب في العالم العربي وإما بسبب عدم قدرة الإقتصادات العربية على امتصاص هذه الرساميل، فإنه من الضروري أن تستغل الحكومات العربية الفرصة السانحة لتحقق السياسات والخطوات الضرورية لتحسين المناخ الإستثماري. وقد قيل الكثير عما هو مطلوب في هذا المجال، والمهم الآن هو الإسراع في التنفيذ وتحقيق نقلة نوعية شاملة في المناخ الإستثماري على نطاق العالم العربي. ■



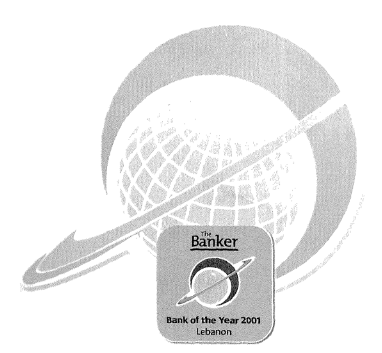
بنك لبنان والمهجر
أكبر مصرف في لبنان

... قد حاز على جائزتي

«أفضل مصرف في لبنان»

من كبرى المؤسسات الدولية المختصّة:

Euromoney و The Banker



THE BANKER AWARD
FOR THE BANK OF THE YEAR
2001 IN LEBANON TO
BLOM BANK





الادارة العامة: فردان، شارع رشيد كرامي، بناية بنك لبنان والمهجر - ص.ب. ١٩١٢-١١ رياض الصلح -بيروت ١١٠٧٢٨٠٧ لبنان
تلفون: ٧٣٨٩٣٨ - ٧٤٣٣٠٠ (١-٩٦١)، فاكس: ٧٣٨٩٤٦ (١-٩٦١)
www.blom.com.lb, e-mail: blommail@blom.com.lb

عبد الله الثاني يستقبل مجموعة الاقتصاد والأعمال

تنظيم "ملتقى الأردن الدولي للإستثمار"

استقبل العاهل الأردني الملك عبد الله الثاني في القصر الملكي في عمان مدير عام مجموعة الاقتصاد والأعمال رؤوف أبو زكي والمدير العام المساعد فيصل أبو زكي. وحضر المقابلة رئيس الديوان الهاشمي الدكتور فايز الطراونة، ووزير الاقتصاد الوطني ووزير الدولة الدكتور محمد الحلايقة.

عرض أبو زكي على الملك عبد الله الدور الذي تقوم به مجموعة الاقتصاد والأعمال لاسيما في مجال تشجيع وترويج الاستثمار في البلدان العربية والذي يأتي ليكمل دور المؤسسات الحكومية في هذا المجال.

وقال أبو زكي ان التطورات الاقتصادية الحاصلة في الأردن هي موضع اهتمام رجال الأعمال والمستثمرين العرب والدوليين وان هناك رغبة في تنظيم مؤتمر يتناول فرص الأعمال والاستثمار تحت مسمى "ملتقى الأردن الدولي للاستثمار" وتشارك فيه القيادات العليا في المؤسسات المالية والمصرفية والاستثمارية من مختلف البلدان العربية والأجنبية وذلك خلال النصف الأول من العام المقبل.

وأكد الملك عبد الله ترحيبه بإنعقاد مثل هذا الملتقى في الأردن وأشاد بالدور الذي تقوم به مجموعة الاقتصاد والأعمال في مجال ترويج الاستثمار في البلدان العربية. كما أكد عزم الحكومة الأردنية على متابعة الجهود المبذولة لتحسين المناخ الاستثماري العام في البلاد مع ما يتولّد عن ذلك من فرص استثمارية مجزية في إطار رؤية اقتصادية لتعزيز النمو الاقتصادي والموقع التنافسي للأردن.

مركز دبي المالي: خطوات للإنطلاق



مروان خليفة الفلاسي — فيليب توريب

بعد توقيع اتفاقيتين مع أكبر شركات بناء المراكز المالية "Turner Construction" وDTZ Middle East كمستشار عقاري، أعلن مركز دبي المالي العالمي عن تعيين مروان خليفة الفلاسي مدير التطوير والتنمية العقارية الذي سيترأس قسم التنمية العقارية في مركز دبي المالي العالمي.

ويتمتع الفلاسي الحائز على شهادة ماجستير في الإدارة الهندسية من جامعة جورج واشنطن بخبرة واسعة في مجال الهندسة والبناء.

وسيتولى الفلاسي مهام الإشراف على التصاميم الهندسية لمركز دبي المالي، ومن المتوقع الانتهاء من الخطة الأولية لبناء المركز في أوائل كانون الأول/ ديسمبر المقبل.

وسيكون موقع المركز إلى جانب أبراج الإمارات الواقعة في شارع الشيخ زايد– دبي، والممتد على مساحة 3,5 ملايين متر مربع.

وعلى صعيد الهيكلية التنظيمية والقانونية، كان المركز قد عين مؤخراً فيليب توريب Phillippe Thorpe كرئيس مفوض لوكالة التنظيم القانوني لمركز دبي المالي العالمي. ويمتلك توريب خبرة واسعة في الأسواق المالية العالمية كسوق هونغ كونغ ولندن، وكان المدير الإداري لهيئة الخدمات المالية Financial Services Authority في بريطانيا والمسؤولة عن تنظيم القطاع المصرفي وقطاع التأمين وسوق السندات والاستثمار. وكان قبل انتقاله لهذا المنصب رئيس معهد الأسواق المالية في واشنطن د.س.

عادل عز رئيس البنك الوطني المصري

بعد فشل صفقة برقان.. الكويتي "الوطني المصري" يواصل البحث عن شريك ستراتيجي خليجي

بعد فشل المفاوضات التي استغرقت نحو 4 أشهر تمّ الإعلان رسمياً عن عدم إتمام صفقة بيع حصة رئيسية من البنك الوطني المصري إلى بنك برقان الكويتي.

ورغم فشل الصفقة وتأثيرها السلبي على سهم البنك في بورصة الأوراق المالية – سجل 15 جنيهاً يوم 13 حزيران/يونيو الماضي فور الإعلان عن فشل الصفقة – إلا أن مصدراً مسؤولاً في مجلس إدارة "الوطني المصري" كشف لـ"الإقتصاد والأعمال" عن عزم إدارة البنك مواصلة البحث عن شريك ستراتيجي يشتري حصة رئيسية من رأس مال البنك أو الإكتتاب في زيادة رأس المال تمهيداً لتأهيل البنك لممارسة دور متزايد في سوق الأعمال. وقال المصدر أن هناك ثلاثة عروض تلقاها البنك بعد فشل صفقة بنك برقان من مؤسسات مالية عربية ترغب في شراء حصص رئيسية من البنك.

من جهة أخرى يواصل "الوطني المصري" تقدّمه على الساحة المصرفية باعتباره بنكاً متوسط الحجم ذا تأثير ملموس في أوساط رجال الأعمال من الصفين الثاني والثالث.

وكشفت القوائم المالية التي أعلنها البنك مؤخراً عن عزمه زيادة رأس ماله المدفوع ليصل إلى 315 مليون جنيه مقابل 175 مليوناً حالياً موزعة على 25 مليون سهم بقيمة إسمية للسهم تبلغ 7 جنيهات، وفي حال فشل خطة الزيادة سواء عبر الطرح العام أو بيع حصة لمستثمر ستراتيجي سيلجأ البنك إلى خيار طرح سندات لدعم المركز المالي للبنك، وإن لم تتحدد بعد قيمة السندات التي يتم طرحها.

50°c
45°c
35°c
30°c
25°c
20°c
15°c
10°c

ديسكفري الفئة الثانية المكيّف الثنائي يسمح لكل راكب بالتحكم بمستوى التكييف الذي يناسبه. اصنع لنفسك جوّاً خاصاً من البرودة المنعشة.



THE LAND ROVER EXPERIENCE

3 مشاريع استثمارية في سوليدير


فندق هيلتون .. قبل


... أثناء التفجير

شهدت منطقة سوليدير مؤخراً ثلاثة مشاريع استثمارية جديدة في قطاعي السياحة والسكن، وهنا تفاصيلها:

فندق جديد مكان هيلتون

عشر ثوان استغرق هدم مبنى فندق "هيلتون" في وسط بيروت ليتّسع المكان لولادة مشروع فندق جديد من فئة 5 نجوم يضمّ 17 طابقاً ويحتوي على 420 غرفة وجناحاً، كما سيجهز بعدد من المطاعم والمقاهي والمسابح. وستبلغ كلفة الإستثمار الإجمالية نحو 100 مليون دولار.

يذكر أن المبنى الذي هدم بالتفجير الشهر الماضي كان قد تمّ بناؤه قبل العام 1975 ولم يكن قد تمّ تجهيزه بالكامل عندما اندلعت الحرب اللبنانية وكان معداً ليكون فندقاً بإدارة شبكة هيلتون العالمية. بقي المبنى على حاله 27 سنة. وقررت شركة البحر المتوسط المالكة للمبنى والعقار هدمه لبناء فندق جديد قد لا يكون تحت إدارة هيلتون العالمية.

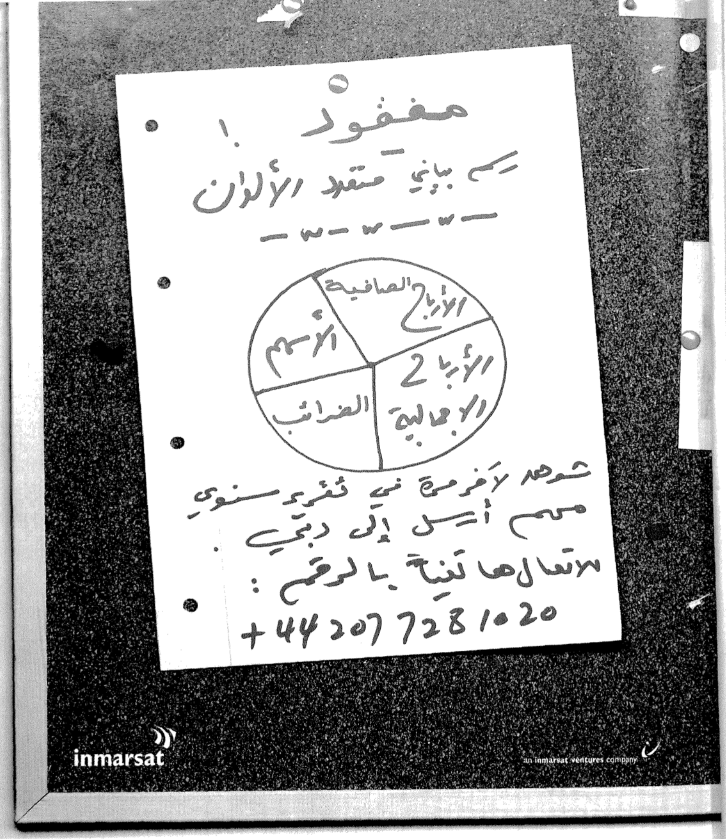
وقال المدير العام المساعد في شركة البحر المتوسط للفنادق الكبرى (مالكة المبنى قديماً والعقار الذي كان عليه) **العميد حيدر وهبي** أن إنجاز المشروع الجديد سيستغرق نحو سنتين ونصف السنة لينضم إلى شبكة الفنادق الفخمة ذات الدرجة الأولى في بيروت. وأشار إلى أن مساحة العقار الإجمالية تبلغ نحو 4500 متر مربع والمساحة المبنية نحو 32 ألف متر مربع، وأوضح أن شركة البحر المتوسط للفنادق الكبرى مملوكة بنسبة 98 في المئة من مستثمرين سعوديين و2 في المئة لمستثمرين لبنانيين. ولفت إلى أن الشركة أرادت ترميم الفندق وعملت على التخطيط والخرائط نحو 3 سنوات، وتبين في ما بعد أن شكل الفندق لا ينسجم مع المحيط في منطقة سوليدير. كما أن تصميمه الداخلي غير عملي، لذلك سمحت سوليدير بهدم الفندق الذي تبلغ مساحته نحو 3700 متر مربع وعمدت الشركة إلى شراء مساحة مجاورة لتوسيع رقعة الأرض وبناء فندق حديث بمواصفات متطورة.

ويتوزع الجزء الأكبر من أسهم الشركة المالكة للمشروع كالآتي: 38 في المئة لآل **الكعكي** و25 في المئة **لآل عامودي** و21 في المئة **لآل بن ابراهيم** (وهم سعوديون) وهناك نحو 2 في المئة **لربيع عماش** وهو لبناني الجنسية.

هيلتون جديد

وقّعت شركة سوليدير مع شركة "هيلتون انترناشونال ميدل ايست وآسيا" عقد مشروع إنشاء فندق هيلتون الجديد (5 نجوم) المقدّرة كلفته بنحو 60 مليون دولار. حضر توقيع عقد هيلتون على العقار 129 في منطقة ميناء الحصن في وسط بيروت التجاري رئيس هيلتون انترناشونال ميدل إيست وآسيا **كوس كلاين** ورئيس مجلس إدارة الفندق **نظمي أوجي** والمساهمون في المشروع د. **نزار يونس** والمحامي **عصام يونس** وعن شركة سوليدير نائب رئيس مجلس الإدارة **ماهر بيضون**


... وبعد



فقط عند استخدامك نظام تبادل المعلومات ذو النطاق العالمي الخاص بشبكة انمارسات، فإنه يمنحك وباستمرار خدمة اتصال لنقل البيانات عبر بروتوكول انترنت IP وبأسعار منافسة، ويتيح استخدام البريد الإلكتروني أو تصفح الإنترنت والإنترانت، وبسرعة عالية تصل إلى كيلو بت في الثانية لخطوط الشبكة الرقمية للخدمات المتكاملة المحلية LAN أو شبكة الكمبيوتر الموسعة .WAN أنظمة إنمارسات للاتصالات عبر الأقمار الإصطناعية متوفرة في أي مكان يفترض أن تتواجد فيه، ليصل تقريرك إلى حيث مفترض وفي الوقت المقرر. فما الذي تتوقعه من إنمارسات أكثر من هذا؟ اعرف المزيد عن إنمارسات بزيارة الموقعwww.inmarsat.com/GAN أو اتصل بالرقم ٢٠١٨ ٢٧٧ ٢٠ ٤٤+.

للحفاظ على المعلومات... اعتمد على GAN Inmarsat

والمدير العام للشركة **منير دويدي**. وإثر التوقيع قال **بيضون**: بالأمس القريب شاهدنا هدم هيلتون القديم، وها نحن اليوم نطلق هيلتون جديداً سيكون معلماً سياحياً بارزاً في وسط بيروت، ويأتي ضمن سلسلة الفنادق الفخمة من فئة الخمس نجوم التي بدأت بالتوجّه إلى وسط العاصمة الذي أضحى نقطة جذب الاستثمارات العربية والدولية.

وقال **كلاين**: أعتز بإقامة مشروع هيلتون في هذا المحيط المميّز (وسط بيروت).

ويمتد المشروع على مساحة 2000 متر مربع، ويشمل 20,000 متر مربع من البناء، تبدأ الأعمال في شهر أيلول/سبتمبر 2002 حيث سيتم إنجازها خلال فترة تراوح بين 20 و24 شهراً، كما ستبلغ كلفة المشروع 60 مليون دولار أميركي.

ويقع الفندق قرب منطقة الأسواق التقليدية في وسط بيروت ويطل على حديقة عامة بمساحة 4000 متر مربع وكذلك على البحر والجبال المجاورة.

وسيكون الفندق من فئة خمس نجوم، ويحتوي على 170 غرفة وجناحاً منها 15 جناحاً فخماً، إضافة إلى أربعة مطاعم ومقاه، ومسبح وشرفات، وكذلك ناد رياضي صحي وقاعة للحفلات والمؤتمرات بمساحة 1000 متر مربع.

إستثمار كويتي

وقّعت شركة سوليدير ممثلة برئيس مجلس إدارتها **د. ناصر الشماع** مع شركة "لاندمارك" عقد بيع العقار 1520 الباشورة (في ساحة رياض الصلح في وسط بيروت) بقيمة 52,5 مليون دولار. وبموجب هذا العقد تقوم مجموعة من المستثمرين الكويتيين في شركة "لاندمارك" المكوّنة من **الشيخة سعاد حمد الصالح الحميضي** و**الشيخ حمد محمد عبد العزيز الوزان** بإنشاء مجمع مميّز يتضمن فندقاً من فئة 5 نجوم وشققاً فندقية وسكنية ومكتبية إضافة إلى مساحات تجارية وترفيهية ومواقف سفلية للسيارات.

وتنوي الشركة تنفيذ هذا المشروع الذي تقدّر تكلفته الإجمالية بنحو 150 مليون دولار خلال الأعوام القليلة المقبلة ليكون موقعاً مميزاً ومعلماً هندسياً ذا مستوى عالمي في وسط بيروت.

يذكر أن رئيس مجلس إدارة شركة "لاندمارك" هو **أحمد عفيف بعدراني** ومديرها العام **ناصيف كرم**.

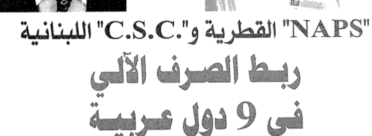




محافظ البنك المركزي القطري عبد الله العطية



رئيس ومدير عام C.S.C د. مروان قدورة



"NAPS" القطرية و"C.S.C." اللبنانية

ربط الصرف الآلي في 9 دول عربية

حقق بنك قطر المركزي وشركة خدمات بطاقات الائتمان في لبنان (C.S.C.) خطوة متقدمة، عبر ربط شبكتي الصرف الآلي بين الشركة القطرية "نابس NAPS" والشركة اللبنانية، وبما يمكّن حاملي بطاقات الصرف الوطنية ذات القبول العالمي من إتمام عملياتهم مباشرة في البلدين.

وتكمن أهمية الخطوة، بكونها تعمّم الخدمات ذاتها على حاملي البطاقات الوطنية المصدرة في دول مجلس التعاون الخليجي المربوطة بالشبكة القطرية، وفي لبنان والأردن (بطاقات بنك الإسكان للتجارة والتمويل) عبر شبكة C.S.C. وتتيح إجراء السحوبات النقدية بالعملات الوطنية أو بالدولار الأميركي وفقاً للمزايا المحملة على البطاقة ذاتها، فيما يتوقع أن يتمّ الربط قريباً بين قطر ومصر لتصبح 9 دول عربية قادرة على الاستفادة من الربط المباشر لشبكات الصرف الآلي.

واعتبر محافظ البنك المركزي القطري **عبد الله العطية**، أن الربط مع الشبكة اللبنانية والذي تمّت تجربته بنجاح، يأتي ضمن التوجّه لتسهيل عمليات الصرف الإلكتروني لمواطني الدول العربية، وسيتبعه إجراء ربط مباشر مع مصر، ما يمكّن حاملي بطاقات "نابس" من عملاء البنوك القطرية من استخدام بطاقاتهم في الدول العربية المربوطة بالشبكة، كما يمكّن حاملي بطاقات C.S.C من استخدام الشبكة القطرية.

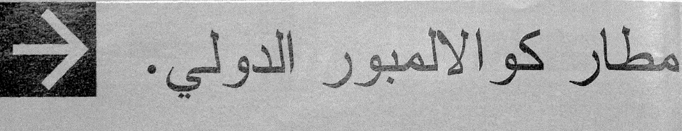
وأكّد مدير إدارة النظم والتطوير في المصرف المركزي القطري **هشام السادة**، "بأن العمليات التجريبية لتوصيل الشبكة المصرية بالشبكة الخليجية من خلال الشبكة القطرية شارفت على النهاية، ما يعكس الدور الأساسي الذي تقوم به "نابس" في عالم الخدمات المصرفية الحديثة، حيث توفر لعملاء البنوك خدمات السحب النقدي بصورة أسرع وأفضل وبتكلفة زهيدة نسبياً تعادل ربع التكلفة التي يدفعها حاملو البطاقات من خارج الشبكات المربوطة، إضافة إلى أن عملية الربط ستتيح للعملاء التواصل مع بنوكهم بغض النظر عن البلد الذي يتواجدون فيه.

وأوضح **السادة**، أن عملية الربط تتمّ في إطار خطة مصرفية عربية – خليجية طموحة تمّ التحضير لها مسبقاً بموازاة خطة تطوير مستقبلية، تستهدف تلبية الاحتياجات المرتقبة لعملاء البنوك في الدول المرتبطة بالشبكة.

من جهته قال رئيس ومدير عام شركة خدمات بطاقات الائتمان **د. مروان قدورة**، أن عملية الربط تنسجم تماماً مع التوجّه الستراتيجي لتكوين امتدادات إقليمية للشركة التي سبق أن حققت خطوة مهمة عبر الربط مع أجهزة الصرف الآلي التابعة لبنك الإسكان والتمويل في الأردن.

وأكد **قدورة** لـ"الإقتصاد والأعمال" أن ستراتيجية الشركة الإقليمية لا تقف عند حدود ربط الشبكات، بل تتعداها إلى شراكات فعلية في الرساميل، حيث تلقت الشركة عروضاً عربية عدة للإسهام في رأس مالها وبالأخص من مستثمرين بارزين من قطر والأردن، إضافة إلى استطلاعات من مؤسسات خليجية أخرى وهي الآن بصدد دراسة هذه الملفات.

وحول الحصة التي يمكن للشركة تخصيصها لمساهمين جدد، قال **قدورة** "اننا لا نبحث عن مساهمين، لكننا مستعدّون للدخول في شراكة ستراتيجية على غرار تملك مجموعة البحر المتوسط للإستثمار ما نسبته 35 في المئة من أسهم شركتنا قبل أشهر، ونعتقد أننا جاهزون لحصة تراوح بين 25 و35 في المئة لشراكة نوعية جديدة".



المطار المتكامل الذي يوفر الراحة للجميع.

KLIA
INTEGRATED *for* EASE

إن مطار كوالالمبور الدولي بلا شك هو من أحدث المطارات التي قد تصل إليها. ويقوم نظام المحطة الواحدة المتكاملة للركاب في مطار كوالالمبور الدولي بتوحيد كافة خدمات المطار والركاب وشركات الطيران مما يجعل عملية تحويل الرحلات والترانزيت سهلة وسريعة. كما يمكن للراكب السفر إلى المدن الرئيسية في العالم بواسطة إحدى الخطوط الجوية الشريكة لنا والتي يبلغ عددها ٤٠ شركة طيران.

www.klia.com.my

التحويل السريع

إن نظام المحطة الواحدة المتكاملة للركاب في مطار كوالالمبور الدولي يجعل عملية تحويل الرحلات مريحة جدا. فلقرب المسافة بين البوابات سوف يكون لديك المزيد من الوقت للتمتع بفنجان من القهوة أو التسوق في مبنى المطار.

تسهيلات الترانزيت

لقد تم تزويد فندق المطار بتسهيلات الاستحمام ومنتجع معدني ومركز اللياقة البدنية. وهناك أيضا مركز لرجال الأعمال الراغبين في استخدام التسهيلات المكتبية.

التسوق المعفي من الضرائب

خيارات متنوعة لأفخر محلات الموضات العالمية التي تقدم لك أحدث الموضات المختلفة.

المنفذ إلى جنوب شرق آسيا

نظرا إلى أن ماليزيا تقع في وسط منطقة جنوب شرق آسيا فإن مطار كوالالمبور الدولي يعتبر محطة الاتصال المباشر بالمدن الأسيوية الرئيسية.

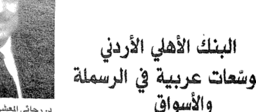
المأكولات والمرطبات

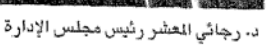
مهما كان ذوقك فإن مطار كوالالمبور الدولي يقدم لك جميع أنواع المطاعم على مدار ٢٤ ساعة سواء التي تقدم الوجبات السريعة منها أو الفاخرة. كما أن هناك خيارات متنوعة منها المأكولات الأسيوية والوجبات الغربية والأطباق المتنوعة الشهية.

شبكة وسائل نقل فعالة

لقد تم ربط مطار كوالالمبور الدولي بمختلف شبكات وسائل النقل وتشمل القطارات السريعة (KLIA Ekspres) وليموزينات المطار والتكاسي والحافلات السريعة مما يجعل سفرك إلى مدينة كوالالمبور سهلا وسريعا.

البنك الأهلي الأردني توسّعات عربية في الرسملة والأسواق





د. رجائي المعشر رئيس مجلس الإدارة

أقرّت الجمعية العمومية للبنك الأهلي الأردني رفع رأس مال المصرف بما يوازي 18 مليون دينار عبر إصدار أسهم جديدة. وتمّ تفويض مجلس الإدارة باتخاذ الإجراء المناسب لتغطية الزيادة سواء بالإكتتاب الخاص أو العام. وفي ضوء الاستطلاعات الواعدة لدخول مستثمر عربي، لم يتم الكشف عن اسمه، بحصة متميّزة من الزيادة.

وأوضح **د. رجائي المعشر**، رئيس مجلس الإدارة، أنّ البنك بصدد تعزيز تواجده وتفرعه في الدول العربية بعد استقطاب مستثمرين عرب جدد إلى قاعدته الترسملية، وبما يمثّل قيمة مضافة للبنك. وأكّد أنّ البنك نجح بتخطّي "قضية التسهيلات" عبر الإرتكاز إلى معيارين متوازيين هما المصلحة الوطنية ومصلحة المؤسسة بمساهميها ومتعامليها وموظفيها.

من جهته، قال الرئيس التنفيذي والمدير العام للبنك الوزير السابق **واصف عازر** لـ "الإقتصاد والأعمال"، بأنّ التواجد في السوقين المصرية والإماراتية يقع ضمن الأهداف التوسّعية المرتقبة للبنك بعد إرساء تواجد فعّال في لبنان عبر البنك الأهلي الدولي (بعد شراء ودمج بنك لبنان والكويت مع فرع البنك الأهلي الأردني) وفي قبرص عبر الفرع التابع. كما يعمل البنك لتجديد وجوده في السوق السورية وتعزيز أنشطته وتعاملاته مع السوق العراقية من خلال القطاع الخاص، والأنشطة التجارية الخاضعة لاتفاق النفط مقابل الغذاء.

وأكّد **عازر**، أنّ البنك تلقى عروضاً من مؤسسات خارجية وعربية ورجال أعمال أفراد للإنضمام إلى قاعدة مساهميه، وسيقرّر مجلس الإدارة قريباً مستوى ونوعية هذه المساهمات عبر الزيادة الجديدة، وبما يتوافق مع ستراتيجية التوسّع الإقليمي التي يقع في إطارها أيضاً التعاون عبر الحدود مع مؤسسات وبنوك عاملة.

وإلى جانب زيادة رأس المال، أقرّت الجمعية العمومية للبنك نتائج أعمال العام 2001 كما عرضها **المعشر**، حيث ارتفع مجموع الميزانية إلى 1354 مليون دينار (1909 ملايين دولار) مقابل 1184 مليون دينار (1669 مليون دولار) بمعدل نموّ نسبته 14,4 في المئة، وزادت الودائع بنسبة مماثلة لتبلغ نحو مليار دينار مقارنة بنحو 883 مليون دينار في نهاية العام 2000. فيما بلغ إجمالي التسهيلات الائتمانية 638,6 مليون دينار بارتفاع نسبته 9,8 في المئة عن العام 2000.

واعتبر **المعشر**، في اجتماع الجمعية العمومية، أنّ صلابة الموقف المالي للبنك وقوة موجوداته ومتانة احتياطاته ومخصصاته، تؤكّد قدرته على تجاوز أيّ أزمة عابرة.

Banque Audi
sal

البنك اللبناني الفرنسي
BANQUE LIBANO-FRANÇAISE

مصرفا "عودة" واللبناني الفرنسي" يعلنان وقف مفاوضات الدمج

توقّفت مفاوضات الدمج بين مصرفي "اللبناني الفرنسي" و"عوده" اللبنانيين التي كانت بدأت خلال حزيران/يونيو الماضي. وربما قبل ذلك. وقد صدر في 17/تموز/يوليو الماضي، بيان مقتضب جداً عن المصرفين يعلن توقّف المفاوضات.

وعلى الرغم مما حصل، وقد يكون توقّفاً مؤقتاً في انتظار ظروف أفضل، فإنّ مجرد الإعلان عن مفاوضات بشأن الدمج شكّل موقفاً جريئاً من المصرفين لكونه دشّن السعي إلى أول عملية دمج بهذا الحجم، وبين مصرفين متساويين تقريباً. وبخلاف ما يظنّه البعض فإنّ تعثّر المفاوضات لن يترك آثاراً سلبية على المحاولات الأخرى المماثلة، بل إنه سيدفع باتجاه المزيد من الدرس، كما سيدفع، وهذا هو الأهم، باتجاه مراجعة المواقف، وباتجاه تعزيز المخاض الذي يعيشه القطاع المصرفي، وإجراء تقييم للإعتبارات الموضوعية والذاتية التي تتجاذب عملية الدمج الآتية لا محالة.

أمّا لماذا تعثّرت مفاوضات الدمج فإنّ المصرفين ملتزمان الصمت حول الأسباب الحقيقية وراء ذلك، وإن كان صدر كلام يتحدّث عن الأجواء والنوايا الجدية.

وإذا كان مستشار رئيس مجلس إدارة بنك عوده **د. فريدي باز** أشار إلى حصول اتفاق على 8 نقاط من أصل 12 نقطة ينبغي الاتفاق عليها قبل التوقيع على الإتفاق المبدئي، فإنّ مصادر البنك اللبناني الفرنسي أشارت إلى معطيات تتعلّق بالثقافة المصرفية والستراتيجية المصرفية.

وكانت "الإقتصاد والأعمال" اختارت مفاوضات الدمج بين المصرفين غلافاً لعددها الذي صدر مطلع تموز/يوليو الماضي وبعنوان "بنك لبنان الكبير"؟

وقد تضمن الموضوع عرضاً وتحليلاً لأبعاد هذا الدمج إذا حصل سواء من حيث معانيه المحلية أو الإقليمية، وقد جاءت التطوّرات لتنفي صحة التوقّعات لكن لتؤكّد صحة التحفظات والتساؤلات التي تضمنها المقال.

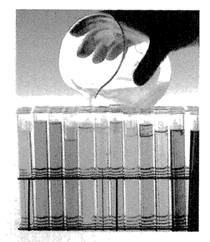
ومهما يكن، فإنّ عنوان "بنك لبنان الكبير" سيبقى عنواناً مرشحاً للفترة المقبلة، وسيبقى إشارة إلى ما قد يحصل وذلك إنطلاقاً من المخاض الذي يعيشه القطاع المصرفي بعد أن انتقل من مرحلة الشراء، أو أنه قطع شوطاً كبيراً فيها، إلى مرحلة الدمج وهي الأصعب بالطبع.

بنك بيروت فرع في قبرص

أعلن محافظ بنك قبرص المركزي **خريستو دولوس** رسمياً منح الترخيص لفتح فرع تابع لبنك بيروت ليصبح البنك اللبناني الثامن الذي يسمح له بإقامة وحدة للمعاملات المصرفية الدولية في الجزيرة.

واعتبر المحافظ، أنّ قرار بنك بيروت بفتح فرع في قبرص، دليل آخر على نجاح الجزيرة في اجتذاب البنوك والمؤسسات المالية الدولية، والإقرار الدولي بوضع قبرص كمركز مالي ومصرفي إقليمي، يحظى بسمعة طيبة، وبمزيد من فرص العمل التي يتوقّع أن تنشأ مع انضمام تركيا إلى الاتّحاد الأوروبي.

عالم الاكتشافات لاينتهي



هناك الكثير من الأشياء التي لم يتم اكتشافها بعد في عالمنا، فعملية الاكتشاف مستمرة لانهاية لها.

يعتبر البنك العربي منذ أكثر من سبعين عاماً من الرواد الأوائل في مواصلة البحث عن طرق مبتكرة وخدمات متطورة لتلبية احتياجات عملائنا.



أكبر شبكة مصرفيّة عربيّة

www.arabbank.com



زهير الخوري رئيس مجلس الإدارة　　عبد القادر دويك المدير العام

بنك الإسكان للتجارة والتمويل: ترخيصان للجزائر والبحرين

أعلن رئيس مجلس إدارة بنك الإسكان للتجارة والتمويل **زهير الخوري** عن حصول البنك على ترخيص لإنشاء بنك تجاري خاص في الجزائر بموافقة من بنك الجزائر المركزي وبرأس مال مصرّح به قدره 30 مليون دولار، المدفوع منه 10 ملايين دولار وذلك بالتعاون مع مؤسسات مصرفية ومالية واستثمارية عربية شقيقة، ومستثمرين من القطاع الخاص الجزائري.

ويمتلك بنك الإسكان للتجارة والتمويل حصة مقدارها (52 في المئة) من رأس مال البنك الجديد الذي سيعمل تحت اسم "بنك الإسكان للتجارة والتمويل/الجزائر" في حين تتوزّع على الشركة العربية الليبية للإستثمارات الخارجية القابضة Lafico بنسبة 15 في المئة، وصندوق الإستثمار الكويتي الجزائري المشترك بنسبة 10 في المئة، والشركة القابضة للإستثمارات الرأسمالية/ البحرين بنسبة 9 في المئة، والنسبة الباقية وقدرها 14 في المئة يمتلكها مستثمرون أفراد من القطاع الخاص الجزائري.

كما وافقت مؤسسة نقد البحرين على منح بنك الإسكان للتجارة والتمويل الذي يتخذ من الأردن مقراً رئيسياً له، رخصة لإفتتاح فرع تجاري في مملكة البحرين برأس مال قدره 15 مليون دولار. فيما يستكمل البنك استعداداته ليكون من أول المصارف العربية العاملة في سورية بعدما تقدّم بطلب ترخيص حمل الرقم واحد.

واعتبر **عبد القادر الدويك**، مدير عام البنك أنّ الحصول على تراخيص لإنشاء بنك تجاري خاص في الجزائر، وفرع تجاري في مملكة البحرين إنما يأتي في إطار ستراتيجية التواجد والتفرّع في الأسواق العربية الواعدة، وذلك في إطار تحالف ستراتيجي عربي وتعاون مع كبرى المؤسسات الإستثمارية والمالية والمصرفية العربية؛ وذلك يسهم بتحقيق الأهداف الستراتيجية للتواجد الخارجي والتفرّع وأبرزها تنويع بيئة العمل والأسواق، زيادة الحصة السوقية، تدعيم المكانة المالية للبنك، وترسيخ تواجده في الأسواق العربية، علاوة على العمل على تدعيم وتعزيز حجم التبادل التجاري ما بين الأردن والدول العربية.

ويذكر أيضاً أنّ لبنك الإسكان للتجارة والتمويل تواجد في ليبيا ودولة الإمارات العربية المتحدة من خلال مكتبي تمثيل في كل من: طرابلس وأبو ظبي.

أوجي مساهماً في بنك الأردن

دخل رجل الأعمال **نظمي أوجي** مساهماً في بنك الأردن بنسبة 10 في المئة تمثّل 3 ملايين سهم. وجاءت المساهمة عبر شركة PARCIP التي تمتلكها مجموعة شركات "جنرال ميديتيرينيان" التي يرأس مجلس إدارتها نظمي أوجي.

وتمّت عملية المساهمة من خلال شراء بعض أسهم مجموعة **توفيق فاخوري** الذي يرأس مجلس إدارة البنك.

يذكر أنّ لمجموعة نظمي أوجي استثمارات متنوّعة في غير بلد.

شادي كرم

إنتخاب شادي كرم رئيساً ومديراً عاماً للبنك اللبناني للتجارة

حقق البنك اللبناني للتجارة خطوة جديدة ومتقدمة على طريق عودته الكاملة إلى سوق العمل المصرفية والمالية. فانتخبت جمعيته العمومية الإستثنائية التي انعقدت في تاريخ 15 تموز/يوليو الماضي، **د. شادي انطوان كرم** رئيساً ومديراً عاماً للبنك مع فريق عمل متميّز ومتوازن لمجلس الإدارة، ضمّ النائب **ناظم الخوري** والرئيس السابق **ميشال رويهب** و**د. حيان حيدر** و**د. غالب المحمصاني** و**د. نديم مخيبر**.

وجاءت هذه الخطوة تتويجاً لدخول مصرف لبنان المركزي كشريك ستراتيجي في البنك قبل أشهر ومساهمته بنسبة بلغت 95,13 في المئة من الملكية، بعدما ضخّ مبلغاً تجاوز 107 ملايين دولار من أجل إعادة تكوين رأس المال تمّ تخصيصها لتغطية الفجوات الترسملية الناجمة عن الخسائر التي عاناها البنك في الأعوام الأخيرة، من جرّاء أزمات مالية وإدارية متكرّرة.

وبحسب مصادر مطلعة في مصرف لبنان والبنك اللبناني للتجارة، فإنّ انتخاب كرم، الذي كان يشغل منصباً مرموقاً في إحدى المؤسسات المالية الدولية، مع فريق عمل مشهود له بالكفاءة والخبرة المصرفية والمالية، من شأنه أن يسرّع موعد انطلاقة جديدة وجدّية لعمليات البنك في السوق المحلية عبر فروعه الأربعين وفي الأسواق الخارجية، عبر البنك اللبناني للتجارة – فرنسا، الذي يتبع له 4 فروع عاملة في دولة الإمارات العربية المتحدة.

وتتوقّع المصادر، أن تضع الإدارة الجديدة موضع التنفيذ الفوري الخطة الستراتيجية لإعادة البنك إلى الربحية، عبر الفصل بين إدارة الملفات الشائكة Bad Bank والعمليات الجديدة Good Bank، التي ستتضمن إطلاق مجموعة متنوّعة وحديثة من الخدمات والمنتجات المصرفية والمالية، وبالأخص في حقل الصيرفة بالتجزئة، إضافة إلى الملفات المنجزة والقابلة للربحية من الرصيد السابق.

وبموجب الإتفاق المعقود بين مصرف لبنان والمساهمين الأساسيين السابقين في البنك وهم أفراد ومجموعات استثمارية من السعودية والإمارات ولبنان، ويتمتعون بملاءة مالية عالية واستثمارات كبيرة في حقول متعدّدة داخل وخارج بلدانهم، فإنّ من حق هؤلاء، منفردين ومجتمعين إستعادة نسبة ملكية المصرف المركزي خلال 3 أعوام عبر خيار الشراء الحصري لأصول المبالغ وفوائدها، يكون بعدها المصرف المركزي صاحب القرار الحرّ بالإستمرار في الملكية والإدارة أو البيع من مستثمر جديد لكامل مساهمته أو لأيّ جزء منها.

حملة الصيف الترويجية!

إربح



أسعار مذهلة... قيمة أفضل، و ١٤٠ رحلة في انتظار سعداء الحظ!







١٠ فائزين اسبوعياً! ١٠ وجهات سفر على متن طيران الخليج من اختيارك!

من اختيارك

- انفق ٢٥ ديناراً بحرينياً وقد تفوز بتذكرة سفر مرجعة من إختيارك الى دبي أو مسقط.
- انفق ٥٠ ديناراً بحرينياً وقد تفوز بتذكرة سفر مرجعة من إختيارك الى بيروت، القاهرة، مومباي أو كراتشي.
- انفق ٧٥ ديناراً بحرينياً وقد تفوز بتذكرة سفر مرجعة من إختيارك الى لندن، باريس، كوالالمبور أو بانكوك.

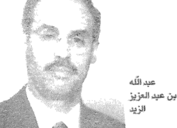
تفضل بزيارة www.bdutyfree.com للشراء عبر شبكة الانترنت.
تسري هذه الحملة الترويجية من ٢٥ مايو إلى ٣١ أغسطس ٢٠٠٢.

السوق الحرة ـ البحرين... الجديدة كلياً
واحدة من أرقى وأكثر تجارب التسوق روعة



www.bdutyfree.com

مزيد من المحلات. مزيد من الماركات. مزيد من الحملات الترويجية. تعمل على مدار الساعة يومياً. ٣٦٥ يوماً في السنة. سوق لا تتوقف عن العمل أبداً.


عبد الله
بن عبد العزيز
الزيد

"ابيكورب" تراجع الأرباح بسبب الفائدة

عقد مجلس إدارة الشركة العربية للإستثمارات البترولية "ابيكورب" اجتماعه الثاني للعام الحالي في مدينة الخبر برئاسة **عبد الله بن عبد العزيز الزيد** مستشار وزير البترول والثروة المعدنية وممثل الحكومة السعودية.

ناقش المجلس البيانات المالية والنشاطين التمويلي والإستثماري. وبلغ صافي الدخل خلال النصف الأول 18,1 مليون دولار في مقابل 25,7 مليوناً خلال الفترة المماثلة من العام 2001 وذلك نتيجة انخفاض أسعار الفائدة العالمية.

ودرس المجلس مساهمات الشركة في المشاريع ونتائجها للعام 2001 وهي 11 مشروعاً تتوزّع بين: السعودية، مملكة البحرين، ليبيا، العراق، مصر، تونس والأردن.

مصر: إستقالة سالم من مركز تنمية الصادرات

تقدّم مؤخراً د. حمدي سالم بإستقالته من رئاسة مركز تنمية الصادرات المصرية التابع لوزارة التجارة الخارجية.

يرجع د. **حمدي سالم** إستقالته إلى أسباب شخصية وهو يقوم بدور المستشار الفنّي للمركز الإقليمي للتدريب التابع للوزارة والذي ساهم بنفسه في إنشائه.

تدرس الحكومة المصرية حالياً إنشاء كيان موحّد لـ"تنمية التجارة" وتنشيط الصادرات.. سيضمّ هذا الكيان مختلف القطاعات المعنية بالتصدير والتجارة الخارجية؛ ومن المقرر أن يتمّ إنشاء هذا الكيان عقب إقرار قانون التصدير الجديد الذي أحالته الحكومة إلى مجلس الشعب مؤخراً.

يقوم **محمد سعيد صالح** رئيس الهيئة العامة للمعارض بدور الرئيس التنفيذي لمركز تنمية الصادرات بصفة مؤمته لحين صدور تعليمات جديدة.

علاء
سبع

علاء سبع وشهير قلته عضوان في مجلس إدارة بنك القاهرة

أصدر د. **عاطف عبيد** رئيس الوزراء المصري قراراً بتعيين كل من **شهير قلته** و**علاء سبع** عضوين في مجلس إدارة بنك القاهرة.

عمل **شهير قلته** لدى مؤسسات مصرفية عالمية في مقدمتها سيتي بنك، بينما عمل **علاء سبع** في بنوك استثمار إقليمية في منطقة الشرق الأوسط وكان آخر منصب شغله العضو المنتدب لشركة إدارة صناديق الإستثمار التابعة للمجموعة المالية المصرية "هيرمس" القابضة ثمّ قدّم استقالته منذ نحو 4 أشهر.

غامكو طاليس للأنظمة

أعلنت شركتا "طاليس" Thales و"الخليج لصيانة الطائرات" "GAMCO" عن تأسيس شركة "غامكو طاليس للأنظمة" وهي عبارة عن شركة مشتركة مقرّها أبو ظبي، وتتناول أعمالها الإدارة المحلية لدمج الأنظمة الإلكترونية ذات التكنولوجيات العالية في الدفاع والطيران إضافة إلى عمليات الصيانة ودعم خدمات ما بعد البيع للأنظمة وتدريب المستخدمين.

وستوفّر الشركة مجموعة من الخدمات التالية: التطوير التقني والصناعي (التجميع والدمج، تركيب واختبار المعدات الإلكترونية، التصميم، عمليات التحسين، تطوير الأجهزة والبرمجيات وتركيبها واختبارها)، الدعم اللوجستي المتكامل، الصيانة والتصليح، إضافة إلى نشاطات التدريب العملانية.

بعد خدمة 27 عاماً خروج أحمد دبوس من أمريكان اكسبرس - مصر

القاهرة – الإقتصاد والأعمال

في تطوّر درامي أجبرت إدارة بنك "أمريكان إكسبرس" المدير الإقليمي للبنك في الشرق الأوسط **أحمد دبوس** على الإستقالة من منصبه بعد خدمة دامت 27 عاماً منها 13 عاماً في منصب المدير الإقليمي.

وكانت تعليمات عليا قد صدرت من إدارة البنك في نيويورك يوم 14 حزيران/ يونيو الماضي بمنع **أحمد دبوس** من دخول البنك ووقفه عن العمل ومنحه إجازة مفتوحة.

في التوقيت نفسه وصل إلى القاهرة وفد من الإدارة العليا للبنك لبحث المخالفات في فرع البنك.

وطالت قائمة الإتهامات عدداً من كبار موظّفي البنك على رأسهم **دبوس** وشملت إستغلال المعلومات الداخلية في البنك بهدف الربح. كذلك إساءة استخدام **دبوس** لمنصبه خلال المفاوضات على صفقة بيع البنك المصري الأمريكي الذي يمتلك فيه "أمريكان إكسبرس" 40 في المئة.

أما الإتهام الثالث فيتمثّل في إساءة إستخدام النقد الأجنبي الممنوح للبنك من البنك المركزي وتوزيعه على عدد محدود من العملاء إضافة إلى مخالفات أخرى تتعلق بالعاملين ومكافآت نهاية الخدمة واستقطاع نسبة من هذه المكافآت من دون علم هؤلاء الموظّفين ومن دون سند من القانون.

من جهته نفى **دبوس** هذه الإتهامات وقال أنه لم يتم التحقيق معه في هيئة سوق المال في ما يتعلق بصفقة "المصري الأمريكي" مشيراً إلى أنّ بعض عملاء "أمريكان إكسبرس" من الحاصلين على قروض وتعثروا في سدادها حاولوا الضغط على البنك لإجراء تسويات وتمّ رفض هذه التسويات فما كان من هؤلاء العملاء سوى إرسال شكاوى لإدارة البنك في نيويورك.

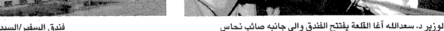
يذكر أنّ استقالة **أحمد دبوس** من "أمريكان إكسبرس" سترتب عليها خلو مقعده في مجلس إدارة إتّحاد بنوك مصر باعتباره يشغل هذا المنصب ممثلاً لفروع البنوك الأجنبية في مصر.



الوزير د. سعدالله آغا القلعة يفتتح الفندق والى جانبه صائب نحاس



فندق السفير/السيدة زينب



الافتتاح الرسمي لفندق السفير/السيدة زينب

افتتح وزير السياحة السوري د. **سعدالله آغا القلعة** فندق سفير السيدة زينب الذي تملكه شركة السيدة زينب للسياحة والزيارة. شارك في الافتتاح رئيس مجلس ادارة الشركة المالكة **صائب نحاس** وعدد من أعضاء المجلس الذين يمثلون الجهات المساهمة.

وقال رئيس شركة السيدة زينب للسياحة والزيارة **صائب نحاس** ان هذا الفندق هو الأول من نوعه في سورية من حيث تخصصه في الغالب لاستقبال زوار الاماكن الدينية يساعده في ذلك موقعه القريب من مقام السيدة زينب. وذكر ان كلفة الفندق بلغت نحو 14 مليون دولار وهو يضم 157 غرفة بينها 5 اجنحة صغيرة وجناح ملكي كما يضم 3 قاعات تتسع لأكثر من 500 شخص.

وكان الفندق وهو من فئة 4 نجوم بدأ العمل منذ فترة وحقق معدلات إشغال عالية، "وهو يحظى بحجوزات لهذا الصيف من مجموعات سعودية وخليجية وإيرانية ولبنانية، فضلاً عن بعض الحجوزات من أوروبا"، كما قال مدير التسويق والمبيعات **أيمن صديق مرتضى**.

وعن السياحة الدينية التي كانت عاملاً أساسياً وراء إنشاء هذا الفندق قال **نحاس** أن سورية تتمتع بمختلف أنواع الجذب السياحي، الا ان السياحة الدينية لم تأخذ حصتها الكافية من الاستثمار. ولا شك في ان وجود فنادق قريبة من الأماكن الدينية يساعد كثيراً على تنشيط السياحة الدينية. وأشار الى أن الشركة تضع اللمسات الاخيرة لدراسة الجدوى المتعلقة بإقامة فندق مماثل في المنطقة تقدر كلفته بنحو 30 مليون دولار.

يذكر ان شركة السيدة زينب للسياحة والزيارة تأسست برأس مال قدره 750 مليون ليرة سورية منها 51 في المئة رأس مال كويتي ممثلاً برجال الأعمال: **جواد بو خمسين، مشاري خالد الخالد، عبد الوهاب الفوزان، عبد الله معرفي**، والشركة العقارية. وتبلغ حصة ادارة مقام السيدة زينب 10 في المئة وشركة ترانستور السورية 10 في المئة، و**صائب نحاس** 9 في المئة، وشركة دله البركة 8 في المئة، ومؤسسات لبنانية 9 في المئة، ومؤسسة الحج والزيارة الايرانية 3 في المئة. وتتولى شركة السفير الكويتية لادارة الفنادق، ادارة فندق السيدة زينب والترويج له.

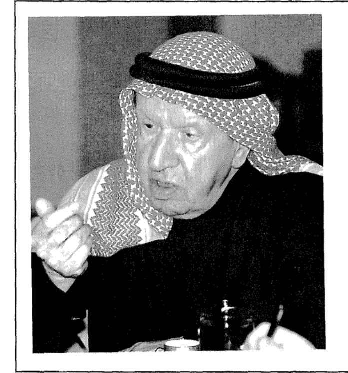
بنك البركة الإسلامي

حصل خطأ تقني غير مقصود في الصورة المنشورة في العدد الخاص عن البحرين (الصفحة 82) والمتعلقة بفريق قيادة بنك البركة الإسلامي.

وإذ نعيد نشر الصورة بصورة صحيحة، نكرر الاعتذار عن هذا الخطأ غير المقصود.



من اليمين: المدير العام صلاح زين العابدين، مساعد المدير العام عادل البلوشي، مدير أول موسى عبد اللطيف، مساعد المدير العام عامر محمد عارف، مدير أول عبد القادر القاضي.



سليمان العليان

غيّب الموت وجهاً سعودياً بارزاً هو رجل الأعمال المعروف المغفور له الشيخ سليمان العليان.

وبرحيل سليمان العليان يفتقد مجتمع الأعمال السعودي والعربي نموذجاً من الرجال الذي ترك بصمات سواء في بناء المؤسسات الاقتصادية أو في كيفية التعامل مع الآخرين. وهو أسهم من خلال شركاته ومؤسساته في تنشيط الاقتصاد السعودي، فكان بذلك نموذجاً لرجل القطاع الخاص الديناميكي.

و"الاقتصاد والأعمال" كانت على موعد لقاء مع سليمان العليان لمناسبة المؤتمر الثامن للاستثمار وأسواق رأس المال العربية الذي نظمته مجموعة الاقتصاد والأعمال في بيروت أواخر أيار/ مايو الماضي، إلاّ أنّ المرض حال دون إتمام هذا اللقاء.

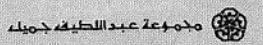
و"الاقتصاد والأعمال" التي كانت تربطها بالمغفور له علاقات وثيقة تتقدّم من أسرته بأحرّ التعازي سائلة للفقيد الرحمة والرضوان.



لا جدوى من مقاومة جاذبيتها!

انها لحظة الاشتياق والانجذاب التام. انها اللغز الذي اذا أفشى أسراره فقد معناه. انها الأداء المتفوق. والمقصورة الفسيحة والتفاصيل المتناهية الدقة التي تجعل من الكلّ أكثر بكثير من مجموع الأجزاء. انها محط الانظار ومصدر الرغبة. انها لكزس إي.أس. ٣٠٠.





لمزيد من المعلومات، فضلاً الاتصال على الأرقام التالية: جدة (طريق المدينة) ٦٦٥٥٨٠١ (٠٢) - جدة (طريق مكة) ٦٨٠١٢١٢ (٠٢)
الرياض (العليا) ٤٥٦٦٦٠٠ (٠١) - الرياض (الخريص) ٤٩٣٤٦١٧ (٠١) - الخبر ٨٨٢٣١٣٧ (٠٣) - الدمام ٨١٧٦١١٤ (٠٣)
الجبيل ٣٦٢٥١٥٢ (٠٣) المدينة المنورة ٨٣٨٥٨٠٠ (٠٤) - مكة المكرمة (الكعكية) ٥٣٦٨٨٥٥ (٠٢) www.lexus.com.sa

DRIVE 0232_0602



محسون جلال

خسر مجتمع الأعمال السعودية وجهاً بارزاً ورجل أعمال متميّز هو المرحوم محسون جلال الذي توفّاه الله وهو ما زال في مرحلة العطاء.

عرف المرحوم محسون جلال طوال فترة نشاطه بأنه رجل صناعة بامتياز، حيث تبنّى قضية التصنيع في القطاع الخاص، فولدت على يديه شركة التصنيع الوطنية التي امتلكت كلياً أو جزئياً العديد من الشركات الصناعية. وعلى الرغم من بعض الصعوبات التي واجهتها شركة التصنيع الوطنية فإنها شكّلت مرحلة مهمة في تاريخ الصناعة السعودية، وشكلت، فعلاً، حافزاً لإنشاء العديد من الشركات الصناعية الأخرى.

محسون جلال، رحمه الله، كانت ذا رؤية واضحة للصناعة وكان صاحب رأي جريء.

تغمد الله الفقيد بالرحمة ولأسرته وعائلته ومحبيه أحَر التعازي.



من أجواء الحياة اليومية إلى

أجواء من الحياة المخملية

□ جدة

تحظى إي أس ٣٠٠ بجاذبية وفخامة [illegible] دها الأقصى حيث ينساب [illegible] الخارجي بسلاسة لخلق [illegible] ذاته، بي[illegible] ا تزدان المقد[illegible] ارة عال[illegible] مطعم[illegible] الكروم. و[illegible] المقصورة إلى مستو[illegible] حيث تمنحكِ فضاء ف[illegible] تملكه من سعة في كافة [illegible] يمنحكِ داخل السيارة مزيجا[illegible] ا من المميزات التي سترضي المفاهيم المعاصرة للفخامة. فهناك الأناقة التي تمتزج برحابة الفضاء الداخلي للسيارة، وهناك العناية الخاصة بمفهوم الراحة حتى في المقاعد الخلفية، وهناك اعتناء خاص بإضاءة السيارة الداخلية وتوزيعها بشكل يضفي جواً حالماً. وهذا الحشد من المميزات سيحقق متعتكِ بما يوفره من راحة وأداء مميز. فمثلاً، صندوق الأمتعة ذو الحجم الكبير يحظى بفتحة واسعة للغطاء مع حافة منخفضة لسهولة التحميل.

إن راحة بالكِ تبدأ من معرفتك بوسائل السلامة المتاحة عند حدوث أي اصطدام. فبالإضافة إلى الوسادتين الهوائيتين في مقدمة السيارة، فإن إ[illegible] أس[illegible]

[illegible] الاختبارات [illegible] صحراوية حارة و منا[illegible] البرودة على التغلب على عوامل التقادم والتآكل. كما أن الاستخدام المكثف للفولاذ المحمي لأجزاء السيارة يعز[illegible] من مقاومتها للصدأ. أما الطلاء فهو مزود بمادة كيميائية تعزز القو[illegible] والثبات لتمنح واجهة اللون قدرة على مقاومة عوامل البيئية المختلفة. وبالتأكيد فإن هناك تشكيلة كبيرة م[illegible] الألوان التي تلفت الأنظار وترض[illegible] ذوقك الشخصي.

عمرو موسى يعيد هيكلة الجامعة العربية

مرحلة الاقتصاد بعد ضمور السياسة



أعلنت الأمانة العامة لجامعة الدول العربية منتصف تموز/ يوليو الماضي إعادة هيكلة شاملة لدوائر وأجهزة الجامعة بما يتفق ومخطط العمل الذي وضعه الأمين العام عمرو موسى.

تضمّنت عملية إعادة الهيكلة إلغاء بعض الدوائر ودمج البعض الآخر واستحداث دوائر وإدارات جديدة، وتستهدف هذه العملية الآتي:

– تفعيل الكفاءات الموجودة في الجامعة بعد إعادة تأطير وظائفها ونشاطاتها.

– محاولة استقطاب كفاءات جديدة لملء الشواغر التي تتطلبها خطة العمل.

– السعي إلى استنهاض الطاقات العربية الكامنة في غير مجال بما يساعد على إعطاء دور أكبر للجامعة في تحقيق تنمية اقتصادية واجتماعية شاملة.

– تفعيل العمل العربي المشترك من خلال مؤسساته وآلياته القائمة.

– تفعيل دور المجلس الاقتصادي الاجتماعي التابع للجامعة من خلال رفع مستوى التمثيل فيه إلى مستوى رؤساء الوزراء، وإشراك القطاع الخاص ومؤسسات المجتمع الأهلي في نشاطاته. وعلى الرغم من بروز معارضة بعض الدول العربية على رفع مستوى التمثيل، فإن الأمين العام لجامعة الدول العربية مصمم على ذلك، انطلاقاً من رؤيته بأن هذا المجلس ينبغي أن يكون بؤرة النشاط الاقتصادي والاجتماعي العربي.

والواقع أن عملية إعادة الهيكلة هذه تحمل في ثناياها رؤية الأمين العام التي يعمل على بلورتها منذ تسلّمه مهام الأمانة العامة في 16 أيار/ مايو 2001، والتي تركّز بصورة واضحة على الجوانب الاقتصادية والاجتماعية والثقافية.

وانطلاقاً من هذه الرؤية التي طرح خطوطها العريضة الأمين العام في افتتاح المؤتمر السنوي الثامن للاستثمار وأسواق رأس المال الذي نظّمته مجموعة الاقتصاد والأعمال في أيار/ مايو الماضي، رغبت "الاقتصاد والأعمال" في إجراء حوار مباشر مع الأمين العام عمرو موسى تناول جوانب سياسية واقتصادية. وهنا الحوار:

حاوره رؤوف أبو زكي وبهيج أبو غانم

■ **مما لا شك فيه أن القضية الفلسطينية تحتل صدارة الأولويات العربية، وهي تمر حالياً بظروف في غاية الدقة. كيف تنظر إلى آفاق هذه القضية وإلى جملة التحديات المحيطة بها؟**

□ أرى أن ما نواجهه من مشكلات لم يعد يتعلّق فقط بقضية فلسطين التي باتت بمثابة قمة جبل الجليد، وما خفي منها أعظم وأخطر وأسوأ بكثير. نعم، القضية الفلسطينية في مرحلة تصفية وتواجه عقبات خطيرة نظراً إلى وجود نظام عالمي يقف ضدها، وإلى ظروف العرب أنفسهم، فضلاً عن ظروف السياسة الدولية التي أصبحت تُختصر تقريباً في بند واحد هو مكافحة الإرهاب. وتتمّ محاربة الإرهاب بطريقة "إما أسود أو أبيض"، أي إما أن تكون مع الإرهاب أو ضده، علماً أن هناك تعريفات واختلافات وألواناً متباينة ومتعارضة، وكل ذلك يعمل ضد القضية الفلسطينية ويخلق ظروفاً لا تسمح بتوفير الحل العادل لها في هذه المرحلة.

استهداف الحضارة

وإذا كانت القضية الفلسطينية تشكّل التحدي الأكبر باعتبارها قضية مركزية، فهناك تحدٍّ آخر يتمثل في احتمال ضرب العراق أو أي دولة عربية أخرى في إطار هذه الحملة القائمة تحت شعار "ضرب الإرهاب". ويترافق ذلك مع موضوع الانتقادات الموجّهة ضد الحضارة العربية والإسلامية والتي تصفها بأنها حضارة عنف، وبأنها تربّي الأجيال على الكراهية وأساليب العنف، وردود الفعل السريعة. وهذا الكلام الذي قيل ويُقال عن العرب هو كلام عنصري يندرج تحت عنوان "صراع الحضارات". وهذا موضوع خطير لأنه يتناول الإنسان العربي والهوية العربية ويشكّك في مدى أهمية هذا الإنسان العربي ليكون عضواً في المجتمع العالمي مع بدايات القرن الـ 21. ولا شك في أن هذا المناخ يرتّب علينا مسؤولية كبيرة في أن نتصدى لهذا التيار وأن نردّ على هذه الانتقادات. إنه تحدٍّ حضاري ضخم جداً ولا يتمّ عن طريق المواجهة وإنما عن طريق الحوار والمكاشفة والمصارحة، فضلاً عن ممارسة أعلى درجات النقد الذاتي.

مظاهر التخلّف

أما التحدي الثالث فيتمثّل في ما كشفه تقرير التنمية الإنسانية الذي أعدّته الـUNDP بالتعاون مع جامعة الدول العربية وتمّ عرضه مؤخراً. ويتناول التقرير درجة التخلّف في المجتمعات العربية التي تتجه نحو المزيد من التخلّف بدلاً من التنمية. وأشار التقرير إلى مسألة الفجوة الرقمية ونقص المعرفة ووضع المرأة والحريات ونسبة الأمية ومشاكل البيئة. كل هذه الأمور تشكّل تحديات ضخمة لهذا المجتمع العربي الذي عليه التعاطي مع أكثر من مشكلة في آن واحد: مشكلة حضارية، مشكلة تنموية، مشكلة فلسطين، إضافةً إلى احتمال تعرّض بعض الدول العربية لضربات عسكرية في إطار الحملة القائمة على الإرهاب.

عينيها على هذا المجال، وتعي بأن أمامها "أجندة" طويلة، ولا يصحّ أبداً أن نعتبر أن الأمر يبدأ وينتهي بالقضية الفلسطينية. إنها قضية محورية لكن لدينا قضايا أخرى أساسية ومحورية، ويجب أن نكون صريحين مع أنفسنا ومع الرأي العام العربي، ويجب أن لا نحمّل القضية الفلسطينية مشاكل التخلّف. وهنا ينبغي توضيح نقاط عدة هي في غاية الأهمية:

أولاً: إن من الأسباب الأساسية لبطء النمو أو التخلّف هو الاحتلال الإسرائيلي والمؤامرات التي رافقت ذلك منذ العام 1948 حتى الآن.

ثانياً: ومع ذلك، ما علاقة إسرائيل وفلسطين في إصلاح الطرق بين البلدان العربية، وما علاقتها في إنشاء شركات مشتركة في صناعة الإسمنت مثلاً؟ إذاً، لا

قضية فلسطين كقمة جبل الثلج وما خفي أعظم وأخطر وأسوأ

هناك صراع حضارات يستهدف الإنسان العربي والهوية العربية

■ **ولا شك في أن هناك وضعاً اقتصادياً عربياً إلى جانب ذلك كله، غير قادر على مواجهة هذه التحديات؟**

□ فعلاً هناك أيضاً المشاكل الحقيقية المتمثلة بواقع العمل العربي المشترك، حيث لم تتبلور منه مشروعات ذات قيمة باستثناء واحد أو اثنين كالربط الكهربائي ومشروع الغاز المرتقب. ولو وضعنا كل هذا في الاعتبار لوجدنا أن المشاكل التي تواجهنا ليست كلها سياسية، إنما هناك مشاكل اقتصادية واجتماعية وثقافية لا تقل أهمية عن المشاكل السياسية. لذلك، فإن الجامعة العربية تفتح

يمكن تعليق كل شيء على شماعة القضية الفلسطينية، نحن في وضع غريب عجيب، نحن الآن في عصر العولمة والتحديات والتهجّم على العرب وتاريخهم وشخصيتهم. ولا بدّ من وقفة. نحن لا نتحدث عن عموميات، بل هناك تقرير بين أيدينا ينبغي أخذه في الاعتبار. ولدينا منظمة إقليمية هي جامعة الدول العربية، ينبغي أن نقيّم هذه الجامعة كصرح ومنظمة حتى تستطيع خدمة المجتمعات العربية في مرحلة التنمية، خصوصاً أن هذه التنمية مطلوبة في مجتمعات فقيرة تحتاج إلى خبرة الجامعة

وإلى موضوعات تطرح في إطارها. كل ذلك يقتضي أن نخلق منظمة جديدة، وتحويل الجامعة العربية إلى منظمة فاعلة ورشيقة (Trim & Slim) تعرف في أي طريق تسير وهذا ما نفعله الآن.

لسنا في المخاض

■ **بالفعل، الصورة القائمة تشير إلى أن هناك تهميشاً سياسياً للعرب، فهل تلمسون أن هناك مخاضاً؟ وهل تشعرون أن هناك أفكاراً للخروج من هذه المعاناة؟**

□ لا أرى أننا في مرحلة المخاض، بل لم نصل إلى مرحلة الزواج... نحن في مرحلة "الخطبة"... ينبغي أن نفيق من "الكوما" السياسية. فحتى الدول الصناعية أدركت أنها لا تستطيع أن تسير منفردة. الاتحاد الأوروبي يتوسّع ليغطي كل الدول الأوروبية غرباً وشرقاً. روسيا تعلن أنها لا تستطيع العيش بمفردها وتطالب بالانضمام إلى الاتحاد الأوروبي أو مجموعة الثمانية. وحتى الولايات المتحدة رقم قدراتها لا تعمل لوحدها، فلماذا لا تستطيع البلدان العربية أن تتجمّع طالما أن مرحلة النظام العالمي تقوم على أساس التكتلات الدولية. فلا بدّ أن يتكتل العرب ليس على أساس عدواني، بل على أساس تكتل تنموي وتكامل اقتصادي وبلورة ثقافية وتنسيق سياسي، ولكن ليس من المنطلقات السابقة للوحدة العربية وبالشعارات الرومانسية، اليوم ينبغي أن نتحدث عن مشروع عربي كبير، مشروع تكتل عربي أساسه المصلحة المشتركة وليس الإنشاء العربي والهتافات.

تكتل له علاقات

■ **لقد عرض الاتحاد الأوروبي على البلدان العربية الاتفاق معه طالما أن هذه البلدان غير قادرة على الاتفاق في ما بينها...؟**

□ هم عرضوا مشروعات تعاون أوروبية – عربية، وعندما كنت وزيراً للخارجية المصرية، طرحت البعد المتوسطي على أساس أن هذا التجمّع العربي – على الأقل البلدان المطلة على البحر المتوسط – لها مصالح في هذا البحر، ولا يمكن لأوروبا أن تعتبر المتوسط بحرها لوحدها، فكان طرحي أن البحر المتوسط لنا ولكم وبدأنا بمنتدى البحر المتوسط في عدد من البلدان العربية والأوروبية. إننا نتحدث عن عصر التكتلات، وهذا لا يعني منحى انعزالياً، فهناك تداخل. صحيح أن الاتحاد الأوروبي قائم بذاته لكنه يقيم حواراً مع تكتل آسيا (آسيان) ومع دول الخليج. وشمال أفريقيا ليست وحدة إنما تتكامل وتتعاون مع دول الجوار ومع التكتلات ذات المصلحة المشتركة في هذا القطاع أو ذاك. ولهذا لا ينبغي أن نعارض أو نشكك في العلاقات الأوروبية – العربية والعلاقات العربية – الأفريقية. هاتان العلاقتان لا تتعارضان مع المشروع العربي التنموي المتكامل والمنسّق.



لا يمكن تعليق كل المشاكل على "شماعة" القضية الفلسطينية

المطلوب تكتل عربي قائم على المصلحة المشتركة وليس الشعارات

تفعيل المجلس الاقتصادي الاجتماعي يتطلب رفع مستوى التمثيل فيه

لست مطمئناً

■ **بالعودة إلى الوضع العربي. كيف ترون الحل بالنسبة إلى المسألة الفلسطينية؟**

□ بالنسبة إلى فلسطين هناك الاتفاق الذي يشكّل الإطار والأساس المتمثّل في المبادرة العربية التي صدرت عن قمة بيروت. هي التي نرتبط بها ونلتزم بعناصرها، وهي تشكّل الحدّ المعقول والمنطقي والسليم لما يتعلّق بالسلام مع إسرائيل، وقد أصبح هذا الاتفاق واضحاً ومحدداً ويحظى بالإجماع، ما يعني أنه توفّرت له كل عناصر البقاء.

■ **وماذا عن العراق؟**

□ بالنسبة للعراق، هناك أيضاً اتفاق عربي وبالروحية نفسها، على عدم الدخول في أي تحالفات أو قرارات تتعلّق بضرب العراق. وهذا موقف عربي واضح صدر في اليوم ذاته الذي صدر فيه قرار المبادرة العربية. ولذا أستغرب كلياً أن تكون هناك دولة عربية طرفاً في اتفاق على ضرب العراق. ليست هناك مبررات ليشارك العرب في هجوم على أي دولة عربية.

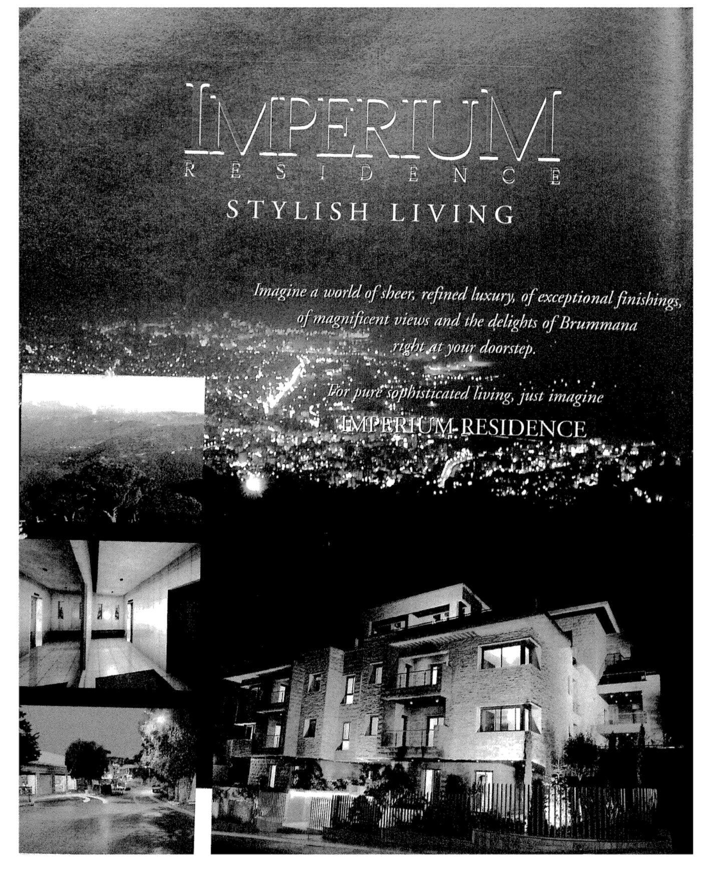
■ **... ولكن هل يكفي ذلك؟ وهل أنتم مطمئنون؟**

□ كل شيء ممكن في إطار هذا النظام الدولي الجديد، إنه نظام غريب ومن الممكن أن يكون شعاره "أنا لا آخذ في الاعتبار أية قوة أخرى"... لذا فإن الأمر لا يزال معلقاً وأرجو أن ينتهي القرار إلى أنه ليس من المصلحة أن يحصل أعتداء على العراق.

نموذج مجلس التعاون

■ **ألا ترون أن مجلس التعاون لدول الخليج العربية يشكّل نموذجاً ينبغي تشجيعه كي يحذو الآخرون حذوه؟**

□ ليس هناك اعتراض على الاتحاد المغاربي أو الخليجي. فدول مجلس التعاون الخليجي ليست تكتلاً، إنما هو تجمّع لمصالح متشابهة قائمة، وهو في صالح العمل العربي المشترك. أنا أتكلم عن خلق المصلحة المشتركة ولا أرى توحّداً إنما أن تكون المصلحة المشتركة هي القاعدة التي يُبنى عليها التكامل والتجمّع والتعايش والعمل المشترك. فليس شرطاً أن ننشئ تكتلات اقل كي نصل إلى تكتل عربي واحد. فظروف مجلس التعاون الخليجي تختلف عن أي منطقة أخرى. فمثلاً، لن ينجح تجمّع لدول القرن الأفريقي العربية بسبب حالة الفقر المنتشرة رغم مصادر الثروة القائمة. فالمناطق العربية المختلفة تتباين في درجات نموها وفي ظروفها السياسية والاجتماعية، ولكن دول مجلس التعاون ولأسباب معروفة تشكّل أرضية ممهّدة.



Luxurious apartments from 460 m^2 to 540 m^2

PROJECTS DEVELOPMENT (KS) SAL

Sodeco Square - Bloc B, 6th floor - Beirut, Lebanon - Tel/Fax: 961 1 611513/4
www.projectsdevelopment.com - e-mail: info@projectsdevelopment.com

تشاءمت من "الكبرى"

■ بالنسبة إلى منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى، يلاحظ أنه لا يتحقق أي تقدم حيث الجميع يطالب باستثناءات، وليست هناك مبادرات جديدة. فما هو تقييمكم؟

□ عندما سمعت لأول مرة عبارة "منطقة تجارة حرة عربية كبرى" تشاءمت من كلمة "كبرى" لأن الألفاظ الضخمة والكبيرة ترتبط بالشعار أكثر من ارتباطها بالواقع العملي. وهذه المنطقة ذاتها وبقوائم السلع السلبية فيها سيتمّ إلغاؤها طبقاً لقوانين أحكام منظمة التجارة العالمية. فقد أصبح الكلام الذي سنقوله نظرياً وستأتي قوانين أخرى تطبّق في العالم كله وتلغي كل هذا. لقد حصل تسريع في القمة العربية ما قبل الأخيرة لجهة اختصار المهلة إلى 7 سنوات بدلاً من عشر. هذا توجّه جيد لكن القوائم السلبية لا زالت قائمة، ولكن مع الأسف الشديد فالتجارة العربية بحدّ ذاتها ضعيفة، وستظل ضعيفة بحكم البنية الأساسية، ضعيفة سواء لجهة التشابه في ما بين السلع أو لجهة فقدان الجودة. أضف إلى ذلك المصالح التاريخية القائمة مع البلدان الصناعية بحيث بنت مجموعات رأسمالية وتجارية مصالح مع عواصم تقليدية. ولتغيير هذا التوجّه فإن الأمر يتطلّب بعض الوقت، وكي لا نجلد أنفسنا، فإن هذا النمط قائم في البلدان النامية كافة في الهند وباكستان وإندونيسيا وفي البلدان الأفريقية وبلدان أميركا اللاتينية. فتيار التجارة مع العالم الصناعي استيراداً وتصديراً أقوى من تيار التجارة مع البلدان المجاورة أو البلدان النامية الأخرى.

وعلى الرغم من ذلك، فإن إجمالي الاقتصاد البيني العربي لا ينبغي أن يُقاس فقط بمقياس التجارة البينية، بل لا بدّ من إضافة مقاييس السياحة والاستثمار والمشروعات المشتركة. هناك نشاط اقتصادي عربي – عربي ولكن ربما تكون التجارة البينية هي المؤشر الأضعف.

المجلس الاقتصادي الاجتماعي

■ منذ أن تسلمتم مهام الأمانة العامة لجامعة الدول العربية، بدأ يتكوّن لديكم رؤية متكاملة لتفعيل دور الجامعة ومؤسساتها. ما هي ملامح ومعطيات هذه الخطة؟

□ يتصدّر أولويات هذه الخطة المجلس الاقتصادي الاجتماعي، فهذا المجلس يجب أن يقود العمل الاقتصادي والاجتماعي العربي، وهذا يتطلّب أن يكون مستوى التمثيل فيه أعلى، وتحديداً يجب أن يكون على مستوى رؤساء الوزارات، كما ينبغي أن يُفتح أمام الهيئات الاقتصادية الخاصة والغرف التجارية والمؤسسات الخاصة وكذلك أمام منظمات المجتمع المدني أو الأهلي الجديدة.

اجتماعي يجب أن تجتمع فيه الفعاليات الاقتصادية والاجتماعية في المجتمع العربي حتى نسير إلى الأمام. لقد طرحت موضوع رفع مستوى التمثيل أمام المعنيين وتلقيت بعض الاعتراضات لكنني لا أرى أن هناك وسيلة أخرى. فالمجلس تدور في فلكه نحو 24 منظمة متخصصة كمنظمة العمل ومنظمة الثقافة والعلوم ومنظمة أوابك ومنظمة التنمية الصناعية والتعدين، إضافةً إلى



موسى مع مدير عام الإقتصاد والأعمال رؤوف أبوزكي

فالعمل الاجتماعي في هذا العصر لم يعد يحتمل أن يكون حكومياً فقط، بل ينبغي أن يشارك فيه المجتمع الأهلي. وكذلك الأمر بالنسبة للعمل الاقتصادي الذي لا يمكن أن يكون حكومياً لا سيما في ظل التوجّه المتزايد نحو الخصخصة. من هنا ينبغي أن يتحوّل المجلس الاقتصادي والاجتماعي إلى بؤرة للنشاط الاقتصادي والاجتماعي المشترك. أرى أن هذا المجلس هو بمثابة القاطرة التي ينبغي أن نجددها وأن نجعل منها طاقة كبيرة تجر إمكانات العالم العربي اقتصادياً واجتماعياً. ولكن، ومع الأسف الشديد، فمنذ إنشاء المجلس حتى اليوم، لا نستطيع القول أن هذا المجلس قد أنتج شيئاً جديداً في التاريخ الاقتصادي للعلاقات العربية.

■ يعني أن يكون بمثابة برلمان اقتصادي عربي؟

□ لا ليس برلماناً، فأنا أبتعد بقدر الإمكان عن الكلام الكبير. أقول أنه مجلس اقتصادي

منظمات تتعلّق بالعدل والداخلية وغير ذلك، وعلى هذه المنظمات إرسال تقاريرها إلى المجلس. ويحضر اجتماعات المجلس الاقتصادي والاجتماعي وزراء التجارة والاقتصاد، فكيف يمكن لوزير التجارة أن ينظر في تقارير وزراء الداخلية أو وزراء العدل العرب. إن النص الأصلي لمعاهدة المجلس الاقتصادي والاجتماعي يشير إلى وزراء الخارجية لحضور اجتماع المجلس كوزراء سيادة، فيستطيعون النظر في هذا التقرير أو ذاك، غير أن هذا لم يحصل أبداً على الصعيد العملي. أنا شخصياً عملت وزيراً للخارجية المصرية طوال 10 سنوات فلم أقرأ أي ورقة ولم أطلع على أي تقرير لأن الموضوع يحتاج إلى تفرّغ من قبل وزراء الخارجية لكي يطلعوا على التقارير ويعدوا مقترحاتهم تمهيداً لرفعها إلى مؤتمرات القمة. أما إذا أصبح التمثيل على مستوى رؤساء الوزراء، فإن رئيس الوزراء هو المشرف على كافة

غولد كارد

جوازكم المثالي للسفر

سعر خاص
لغاية ٣١ آب ٢٠٠٢*

٩٩$

إن الحدّ المرتفع للسحوبات و المجموعة الكاملة من الضمانات والمساعدات، يجعلان من بطاقة غولد كارد جوازكم المثالي للسفر : ضمانة في التنقل وكفالة على المشتريات المدفوعة بالبطاقة مساعدة في السفر وعلى الطرقات، إستفادة من خدمة الطوارىء النقدية واستلام بطاقة بديلة عند الضرورة، خدمات و حسومات في أفخم الفنادق وعلى تعرفة استئجار السيارات...

* في حال قبول الملفّ.

البنك اللبناني الفرنسي
BANQUE LIBANO-FRANÇAISE
بحبّ هالبنك®

٠١/٠٣ ٧٩ ١٣٣٢ المقسم ١٤٩٠

www.eblf.com / e-mail: info@eblf.com

النواحي وعلى كل الإدارات الحكومية وفي إمكانه أن يعطي تعليماته إلى كل الوزراء سواء كانوا للداخلية أم للعدل أم للثقافة. ولكن، أقول وأنا مندهش، بأن الرفض لهذا المستوى من التمثيل آت من البلدان التي فيها رؤساء وزراء، والأسباب هي نفسها برأيي التي أعاقت حتى الآن العمل العربي المشترك على مدى الأعوام الطويلة الماضية.

وخلاصة الأمر، الوضع غير مطمئن بما يتعلّق بالمجلس الاقتصادي والاجتماعي وبدوره، وبالتالي فإن العمل الجاري غير منتج وغير فعّال.

مجلس الوحدة الاقتصادية

■ **ولكن، لا يمكن أن يكون مجلس الوحدة الاقتصادية بديلاً لذلك، من خلال تفعيله وتفعيل الاتحادات النوعية التي تدور في فلكه، ومن خلال إشراك القطاع الخاص في صلب هيكليته؟**

□ القطاع الخاص يشكّل إضافة أساسية ولكنه ليس بديلاً، وأشك كثيراً أن نتمكّن من تجميع القطاع الخاص في كافة البلدان العربية تحت مظلة مجلس الوحدة الاقتصادية. فالمجلس الاقتصادي والاجتماعي يظل هو الأقدر على قيادة العمل والإشراف على توجيه السياسات الاقتصادية والاجتماعية بحكم شموليته، فمجلس الوحدة هو جزء من نظام الجامعة وله دوره ولكن، مع الأسف، عضويته تقتصر على عدد محدود من الدول.

المؤسسات والصناديق

■ **هناك المؤسسات والصناديق المشتركة والتي تشكّل أدوات أساسية للعمل الاقتصادي العربي المشترك، وهي تملك قدرات مالية، ولكن لا تنسيق في ما بينها. أليس من دور لجامعة الدول العربية في تفعيل عمل هذه المؤسسات؟**

□ الحقيقة أن هذه الصناديق لعبت دوراً كبيراً في عملية التنمية الاقتصادية والاجتماعية وتحديداً الصندوق العربي للإنماء الاقتصادي. وكان دور هذه الصناديق إيجابياً وواضحاً ومقدراً، لكن نقطة الضعف في هذه المؤسسات تكمن في أنماطها التقليدية. فهذه المؤسسات ينبغي أن تتطور حيث هناك أنماط عمل جديدة، وهناك اقتصاد السوق وتنامي دور القطاع الخاص، وكذلك تنامي الاقتصاد المعرفي... وهذه كلها أطر جديدة ينبغي على مؤسسات العمل العربي المشترك أن تتطرّق إليها.

هذا هو المطلوب ولكن مع التأكيد أن هذه



العمل الاقتصادي لا يمكن أن يكون حكومياً فقط

الصناديق العربية لعبت دوراً مهماً لكن المطلوب تطوير أنماط عملها

الصناديق كانت مميزة مقارنةً بما كان يدور حولها.

■ **ترأستم مؤخراً اجتماعاً مشتركاً للمنظمات العربية المتخصصة، فهل تمّ التوصّل إلى مقترحات محددة؟**

□ نحن نعقد جلسة تنسيقية سنوية لجميع مسؤولي المنظمات المتخصصة، والأخيرة انعقدت في الإسكندرية. تحدثنا في كل المسائل المتعلقة بالجامعة العربية سياسياً واقتصادياً وإصلاحياً. وقد شرحت المنظمات مواقفها ومشروعاتها وصدر في شأنها عدد من التوصيات.

المؤتمر العربي الأميركي

■ **أين أصبح المؤتمر الاقتصادي العربي الذي تأجّل موعده مرتين؟**

□ نحن نتطلع إلى هذا المؤتمر كبديل عن المؤتمرات الشرق أوسطية التي انعقدت في السابق والتي كانت تشترط مشاركة إسرائيل فيها كما حصل في المغرب والأردن وقطر. فهناك 22 دولة عربية وفي إمكانها أن تعقد مثل هذا المؤتمر.

وفي هذا السياق، فإن جامعة الدول العربية تنظم مؤتمراً عربياً أميركياً سيُعقد خلال أيار/ مايو المقبل في ديترويت. ويكتسب هذا المؤتمر أهمية خاصة في هذه المرحلة وأعتقد أننا نتجه إلى عقد مؤتمرات مماثلة في أوروبا وفي أميركا اللاتينية.

أما المؤتمر الاقتصادي العربي فيمكن أن ينعقد في نهاية العام 2003 أو في أي وقت آخر بعد الانتهاء من المؤتمر العربي – الأميركي.

قناة عربية

■ **تحدثتم عن ضرورة إيجاد قناة فضائية عربية، ماذا تمّ على هذا الصعيد؟**

□ الصعوبة هي في التمويل. لقد اقترحت على وزراء الإعلام العرب عما إذا كانت هناك مشروعات للقطاع الخاص تتوجّه إلى إنشاء قنوات تلفزيونية أو مؤسسات إعلامية موجّهة نحو الخارج، حيث يمكن البحث في مشاركتها وفي تشجيعها بما يمكننا من إفادتها والاستفادة منها. كما أن فكرة إنشاء مرصد إعلامي عربي للخارج مسألة مهمة وضرورية ولكنها تحتاج إلى بعض التمويل ولكن ليس بمبالغ كبيرة.

الرساميل المهاجرة

■ **بعد 11 أيلول/ سبتمبر دار حديث عن عودة الرساميل المهاجرة، ما رأيكم في ذلك، واستطراداً في مناخ الاستثمار العربي عموماً؟**

□ رأس المال العربي لا يحتاج إلى إصلاحات سياسية، إنما يحتاج إلى إصلاحات إدارية واقتصادية وقانونية... بما يحدّ من البيروقراطية والتعقيدات الناتجة من هذه العوامل ومن نقص الخبرة في التعامل مع الاستثمار والمستثمرين. ينبغي إعطاء الضمانات الكافية للاستثمارات العربية لحمايتها من إضاعة الوقت وحتى الحصول على الأرباح. والحقيقة أن رأس المال العربي لم يمنح المعاملة التفضيلية اللازمة في عدد من الدول العربية.■



17-19 SEPTEMBER 2002
CAIRO INTERNATIONAL CONVENTION & EXHIBITION CENTRE
CAIRO - EGYPT



A world of Opportunities

Mediterranean Travel Fair unites the non-European countries of this region including Cyprus, Egypt, Jordan, Lebanon, Palestine, the Syrian Arab Republic and Turkey in a tailor-made business forum.

With participation from every travel sector, a visit to MTF allows you to meet local, regional and international leading tourism suppliers. MTF brings exhibitors face-to-face with key buyers and decision makers.

Make vital business contacts and review new destinations. Network with key industry suppliers. Attend educational seminars and learn about the latest new products. MTF provides a World of Opportunities under one roof.

Mediterranean Travel Fair is run and organised by Reed Travel Exhibitions, the world's largest organiser of travel trade events. Other events in the portfolio include World Travel Market, Arabian Travel Market, AIME, EIBTM and PATA Travel Mart. For further information and to register in advance:

visit: **www.reedtravelexhibitions.com** and register on-line.

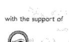
Or contact us for a complimentary registration form
Email vicky.juniper@reedexpo.co.uk
Tel: +44 (0) 20 8910 7898
Fax: +44 (0) 20 8334 0505

Register on-line today: www.reedtravelexhibitions.com

Mediterranean Travel Fair

17-19 September 2002
Cairo International Convention
& Exhibition Centre
Cairo • Egypt

with the support of



The Egyptian Tourist Authority


Egyptian Ministry of Tourism

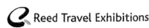










رئيس مجلس إدارة مصرف قطر الإسلامي:

ننتظر التراخيص لتنفيذ مشروعات استثمارية في لبنان

• السويدي: لبنان يتمتّع بفرص مجدية وحواجز جيدة

خالد بن أحمد السويدي

يعتبر مصرف قطر الإسلامي بين أحد أبرز المؤسسات المصرفية التي تعمل وفق الشريعة الإسلامية، وحقق البنك في العام 2001 زيادة في أرباحه الصافية تجاوزت الـ 70 في المئة، ما أدّى إلى بلوغ نسبة العائد على حقوق الملكية للمساهمين 22 في المئة.

ويتطلّع مصرف قطر الإسلامي بحكم تنوّع نشاطاته إلى الاستثمار في لبنان، حيث زار رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب خالد بن أحمد السويدي، لبنان غير مرة مستطلعاً الفرص المتاحة في قطاعات عدّة.

في هذا الحوار يتحدّث السويدي عن نتائج زيارة وفد من مصرف قطر الإسلامي وبيت التمويل الخليجي إلى لبنان وانطباعاته من خلال لقاءاته مع عدد من المسؤولين.



مقرّ المصرف في الدوحة

■ **قمتم بزيارة مؤخراً إلى لبنان .. ما هي أهداف هذه الزيارة؟**

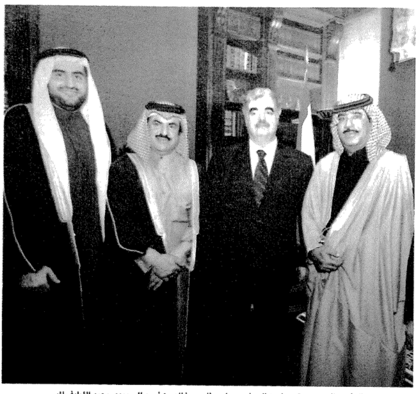
□ إنّ هذه الزيارة التي قام بها وفد من مصرف قطر الإسلامي وبيت التمويل الخليجي إلى لبنان تهدف إلى بحث ومناقشة تنفيذ فرص استثمارية مشتركة. وقد وجد الوفد ترحيباً خاصاً من الحكومة اللبنانية على أعلى مستوياتها حيث التقى برئيس مجلس الوزراء **رفيق الحريري**، **وفؤاد السنيورة** وزير المالية ورياض سلامة حاكم مصرف لبنان، وتمّ في هذه اللقاءات مناقشة عدد من الموضوعات المتعلقة بالفرص الاستثمارية التي يبحث المصرف مع بيت التمويل الخليجي تنفيذها في لبنان واستكمال الدراسات المتعلقة بها.

■ **ما هي الدوافع والحوافز الاستثمارية التي جاءت بكم إلى لبنان؟**

□ نحن نأتي إلى لبنان من منطلق ثقتنا في السياسات الاقتصادية والاستثمارية التي تتبناها حكومة الرئيس **الحريري**، وهي

سياسات إذا نظرنا إليها في إطار المعايير المتاحة في مناخات الاستثمار إقليمياً وعالمياً، نجد أنها الأفضل والأنسب للمستثمرين، خصوصاً بعد التطوّرات التي شهدتها الأسواق المالية العالمية من تذبذب خلال الأعوام الأخيرة.

ولعل المشاركة الكبيرة في المؤتمر السنوي الثامن للاستثمار وأسواق رأس المال العربية الذي عُقد مؤخراً في بيروت تعدّ أكبر دليل على ثقة المستثمرين في هذا البلد العربي الشقيق، فقد شارك في هذا المؤتمر أكثر من 700 شخصية يمثّلون 300 مصرف ومؤسسة من 28 بلداً عربياً وأجنبياً يتقدمهم صنّاع القرار الاقتصادي والمالي من وزراء ومحافظي بنوك مركزية ورجال أعمال ومستثمرين وخبراء. وهذا الحضور يؤكّد مكانة لبنان كبلد عربي يتمتّع بنظام ديمقراطي واقتصادي حر يجعله في مقدمة الدول العربية في هذا المجال، ما يعزز من قدرته على استقطاب المستثمرين من كل أنحاء العالم.



الرئيس الحريري يتوسط من اليسار: عصام جناحي، خالد بن أحمد السويدي وعبد اللطيف المير

■ التقيتم برئيس الوزراء رفيق الحريري.. ما هو الانطباع الذي تركه لديكم وأنتم تناقشون معه الفرص الاستثمارية في لبنان؟

□ الحقيقة الراسخة التي تأكّدت لدينا عند لقاء الرئيس **الحريري** هي أنّه رجل دولة يملك ثقة عالية في توجهات حكومته نحو تعزيز وبناء اقتصاد قوي للبنان المستقبل، وهو يؤكّد دائماً على أنّ المستقبل الاقتصادي للبنان سيكون زاهراً وسيعود لبنان ليلعب دوره الإقليمي المميّز في منطقة الشرق الأوسط اقتصادياً، لما يتمتّع به من موقع ستراتيجي، وبفضل ما تنتهجه حكومته من سياسات اقتصادية تفتح الآفاق واسعة لاستقطاب المستثمرين من كل أنحاء العالم وخصوصاً المستثمرين العرب الذين أصبحوا يتدفقون على لبنان لاقتناص الفرص الاستثمارية الواعدة.

وما يعزز من قناعتنا بسياسات الرئيس **الحريري** في المجال الاستثماري هو الدور الكبير الذي سيلعبه اتفاق الشراكة اللبنانية مع أوروبا ويفتح الباب واسعاً أمام المستثمرين.

■ لكن سياسات الرئيس الحريري تواجه بانتقادات حادة من شخصيات استثمارية مرموقة، فما هو تعليقكم على ذلك؟

□ المستثمر يجب أن ينظر لمعطيات مناخ الاستثمار بتجرّد تام، وفي إطار ما تحققه السياسات الاقتصادية على أرض الواقع. ومن المؤسف أن الذين ينتقدون سياسات حكومة الرئيس **رفيق الحريري** هم من أول الذين يجنون ثمارها بدليل إقبالهم على الاستثمار في لبنان، وأنت تعلم القول المشهور (رأس المال جبان) فالسؤال: إذا كانت السياسات الاقتصادية لحكومة الحريري غير ناجحة أو غير فعّالة... فلماذا يستثمر هؤلاء في لبنان؟ نعتقد أنّ هذه مكايدات وليس رأياً استثمارياً، فالمستثمر إما أن يقتنع من واقع دراسته لفرص الاستثمار بأنها ناجحة وتوفّر له الأمان المطلوب، وإما أن يصل إلى نتيجة بعدم جدواها ويترك الأمر، ولكن أن يضع ثقله في الاستثمار ثم ينتقد فهذا غير منطقي.

■ ما هي عوامل قناعتكم بمناخ الاستثمار في لبنان؟

□ لبنان يتمتّع بمناخ ملائم للاستثمار بسبب اعتماده على الاقتصاد الحر، وما يرافق ذلك من حرية في حركة أموال المستثمرين حسب ما يتطلّبه اقتصاد السوق، وما يتمتّع به من سرية مصرفية في إطار قوانين صارمة لمكافحة غسل الأموال. هذا بجانب قناعة جهات الاختصاص في لبنان بالعمل على الإصلاحات الاقتصادية وما يصاحبها من خصخصة، وانتهاج سياسة بناء اقتصادي متدرجة تعمل على تهيئة البنيات الأساسية لاستيعاب تدفّقات الاستثمارات الإقليمية والعالمية المتوقعة. فنحن نعتبر أن في لبنان سوقاً واعدة وتبشر بالكثير من الفرص المجدية وتتوفر فيها حوافز جيدة لاستقطاب الاستثمار، ما يجعل دراسة مثل هذه الفرص أمراً مطلوباً لاختيار ما يتناسب منها للاستثمار.

■ إقبال المستثمرين الخليجيين على الاستثمار في لبنان يشكّل ظاهرة لافتة للمراقبين... فما تعليقكم على ذلك؟

□ بالفعل المستثمرون الخليجيون يشكّلون نسبة كبيرة بين المستثمرين الذين أصبحوا يفضّلون الاستثمار في لبنان، وهذا يعود لما ذكرناه من ميزات في مناخ الاستثمار. هذا بجانب أنّ للخليجيين تجارب استثمارية في لبنان تمتد لعشرات السنين خصوصاً في مجال العقارات، ورغم الظروف التي مرّ بها هذا البلد خلال الحرب الأهلية، إلا أنّ الخليجيين لم يفقدوا شيئاً من استثماراتهم، بل حافظوا على أملاكهم كاملة، وهذا في حدّ ذاته عامل يعزز ثقتهم في لبنان.

ومن عوامل الثقة في مناخ الاستثمار اللبناني ما يحققه اقتصاده من نموّ ولو



الوفد في زيارة حاكم مصرف لبنان رياض سلامة، وبدا في أقصى اليسار مدير عام مجموعة الاقتصاد والأعمال رؤوف أبو زكي

محدود رغم الأوضاع الصعبة التي تشهدها اقتصاديات المنطقة العربية والعالم من حولها.

■ **خلال زيارتكم عقدتم لقاءً مع وزير المالية فؤاد السنيورة، فما هي رؤيته لمستقبل الاستثمارات العربية وخصوصاً الخليجية في لبنان؟**

□ بعد اللقاءات التي عقدناها مع وزير المالية اللبناني خرجنا بانطباع يؤكّد رؤيته الثاقبة لمستقبل الاستثمارات العربية وبالذات الخليجية في لبنان. فوزير المالية وفريقه يحرصون على تطبيق سياسات مالية متطورة لبناء الثقة في الاقتصاد اللبناني، وتحفيز المستثمرين، وتهيئة الظروف المؤاتية، وهذه عوامل مهمة لتهيئة أفضل الظروف لاستقطاب الأموال للاستثمار.

■ **وماذا دار في اجتماعكم مع حاكم مصرف لبنان؟**

□ في اللقاء مع حاكم مصرف لبنان المركزي حرصنا على معرفة أبعاد رؤية المصرف بشأن التعامل مع الاستثمارات الأجنبية، وخصوصاً بالنسبة لنا كمستثمرين خليجيين عرب، شأننا في ذلك شأن كل مستثمر يسعى للحصول على الضمانات التي تحقق له تأمين حركة أمواله المستثمرة في هذا البلد.

■ **هل حصلتم على إجابة كافية تؤمّن لكم الفرص الاستثمارية المجدية في لبنان؟**

□ لمسنا من حديث حاكم مصرف لبنان مدى جديته في العمل على ترسيخ النُظم المصرفية السليمة، وفق رؤية مستقبلية واضحة تستوعب الاحتياجات الأساسية لاستقطاب الاستثمارات، وبناء جهاز مصرفي فعّال يؤمّن القنوات التي تسهل على المستثمرين انسيابية حركة أموالهم، وتوفّر لهم الأمان المصرفي والسياسات المالية المستقرة، واستقرار أسعار الصرف.

ومعروف أنّ السياسات التي ينفذها المصرف المركزي بقيادة **رياض سلامة** نجحت في إقرار تشريعات وقوانين جذبت الكثير من الاستثمارات الأجنبية إلى القطاع المصرفي اللبناني، وأمّنت له عوامل الاستقرار والحماية، وعلى رأسها استقرار أسعار الصرف، وهذا ما أعاد الثقة الدولية في السياسات المالية والنقدية في لبنان.

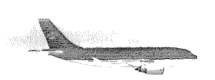
■ **ما هي طبيعة الاستثمارات التي تعتزمون الدخول فيها؟**

□ مصرف قطر الإسلامي وبيت التمويل الخليجي يعملان على الدخول في استثمارات مشتركة تستند إلى أسس العمل المصرفي والتمويلي الإسلامي، وقد تقدمنا بدراسات عدّة لتنفيذ مشروعات استثمارية مالية مشتركة، ونحن ننتظر الترخيص لها من الجهات المختصة في لبنان لنباشر في ذلك.

■ **مصرف قطر الإسلامي يعدّ إحدى المؤسسات المالية الخليجية المرموقة، فما مدى نجاحه في تجربته المصرفية الإسلامية؟**

□ مصرف قطر الإسلامي يعتبر رائد التجربة المصرفية الإسلامية في قطر، وقد استطاع المصرف، وهو على عتبة إكمال 20 عاماً من تجربته المصرفية، أن يصبح إحدى المؤسسات المالية الرائدة في مجال المال والاستثمار بفضل ما يتبناه من سياسات فعّالة في خدماته وأنشطته الاستثمارية داخل قطر وخارجها. وهذا ما تعكسه النتائج الجيدة التي حققها في العام 2001، حيث تجاوزت نسبة الزيادة في أرباحه الصافية 70 في المئة عن السنة السابقة، وزادت عائدات التشغيل بنسبة 12 في المئة، وبلغ إجمالي النموّ في الودائع نسبة 10 في المئة، كما زادت الأصول بنسبة 9 في المئة، وبلغت نسبة العائد على حقوق الملكية للمساهمين 22 في المئة.

وهذه النتائج تؤكّد أنّ المصرف يحتل مركزاً مرموقاً في السوق المصرفية القطرية والعربية وذلك بفضل حرصه على تقديم خدمات متطوّرة تواكب التقدّم الكبير الذي تشهده الصناعة المصرفية، من خلال شبكة واسعة للفروع والخدمات المصرفية الآلية، وتبنّي ستراتيجية ناجحة للاستثمارات، وطرح عدد من الصناديق والمحافظ الاستثمارية في مجال العقارات والأسهم العالمية وفقاً لأحكام الشريعة الإسلامية. ■





JORDAN
FOR AS LOW AS
$19
A DAY!

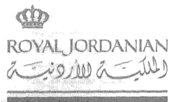
برنامج 'زوار' للتوقف في الأردن... تجربة تضيف المتعة إلى رحلتك

إذا كنت مسافراً مع الملكية الأردنية عبر عمان لأي من محطاتنا البالغ عددها ٥٠ مدينة منتشرة في أربع قارات، بإمكانك الاستفادة من عروضنا العديدة للتوقف في الأردن والاستمتاع بمشاهدة روائعه التاريخية والسياحية الشهيرة، وذلك بأسعار مخفضة جداً تشمل خدمات عديدة تتضمن استقبالك والترحيب بك، تنقلاتك من وإلى المطار، الإقامة في فنادق الدرجة الأولى مع وجبة الإفطار، وبرامج شيقة لزيارة الأماكن التي تختارها.

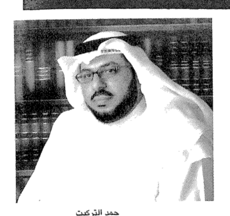
سواء كانت رحلتك للعمل أو الاستجمام، كن ضيف برنامجنا 'زوار' واستمتع بتجربة لا تنسى.
ورغم انها زيارة قصيرة، إلا أنها ستكون حافلة بذكريات تبقى معك إلى الأبد.

للاستفسار والحجز، اتصل بأقرب مكتب للملكية الأردنية أو وكيل سفرك المعتمد.

www.rja.com.jo



كما تحب أن تسافر.


حمد التركيت

ايكويت لديها طموح التوسّع مستقبلاً

التركيت: قرض إعادة التمويل أكثر مرونة وأقل كلفة

الكويت- دريد عوده

تعتبر شركة ايكويت نموذجاً استثمارياً فريداً في الكويت يمكن احتذاؤه في عمليات الخصخصة التي طال انتظارها في البلاد لا سيما خصخصة القطاعات المسماة "ستراتيجية" - كالنفط - والتي يبقى الاستثمار الأجنبي فيها موضع تجاذب سياسي حاد بين الحكومة والمعارضة في مجلس الأمة.

فشركة ايكويت تضم القطاع الحكومي ممثلاً بـPIC والقطاع الخاص ممثلاً بشركة بوبيان، إضافةً إلى شريك أجنبي هو الآن شركة Dow Chemical الأميركية بعد شرائها Union Carbyde الشريك الأجنبي الأساسي في ايكويت.

نجحت الشركة بسرعة بعد تأسيسها العام 1996 في تثبيت موقعها كلاعب أساسي في قطاع الصناعات البتروكيميائية في المنطقة وفي دخول الأسواق العالمية عموماً والآسيوية خصوصاً، ما جعل Dow الطامحة للعودة بقوة إلى المنطقة تنظر إليها كـ"جوهرة" في جعبتها وفي ستراتيجيتها التوسعية في الشرق الأوسط وآسيا عموماً.

أداء ايكويت الجيّد عزّز مصداقيتها أيضاً لدى البنوك المحلية والعربية والعالمية. فبعد حصولها على قرض تمويل بقيمة 1,2 مليار دولار أواخر العام 1996 نجحت الشركة في الحصول على قرض جديد بقيمة 900 مليون دولار أواخر العام الماضي رغم الظروف العالمية الصعبة جداً التي سادت بعيد أحداث 11 أيلول/ سبتمبر في الولايات المتحدة.

"الاقتصاد والأعمال" التقت الرئيس التنفيذي لـ ايكويت **حمد التركيت** وسألته عن تأثير دخول Dow Chemical كشريك جديد وعن هدف القرض الأخير، إضافة إلى ستراتيجية الشركة وموقعها في الخطط التوسعية الجديدة التي تعتزم PIC البدء بتنفيذها قريباً. وهنا الحوار:

الشريك الجديد

■ **كيف تنظرون إلى شراكتكم الجديدة مع شركة Dow Chemical بعد شرائها Union Carbyde شريككم السابق؟**

□ أولاً ايكويت مشروع بتروكيميائي استثماري كانت الكويت تفكر بإقامته قبل التسعينات، لكن الظروف منعت ذلك. بعد العام 1990 بدأ العمل الجدي لتأسيس شركة ايكويت كنموذج استثماري فريد في الكويت يضمّ، إضافةً إلى القطاع العام الكويتي شريكاً أجنبياً وشريكاً ثالثاً من القطاع الخاص المحلي. وبالفعل أشهرت الشركة رسمياً العام 1996 كمشروع مشترك يضمّ شركة صناعة الكيميائيات البترولية PIC (45 في المئة) وشركة يونيون كاربايد Union Carbyde العالمية الرائدة في قطاع البتروكيميائيات (45 في المئة) وشركة بوبيان للبتروكيميائيات الكويتية (10 في المئة) وهي شركة مدرجة في سوق الكويت للأوراق المالية، إضافةً إلى ذلك تمّ تأسيس شركة ايكويت للتسويق مناصفة بين PIC وUnion Carbyde.

في شهر آذار/ مارس 2001 اشترت شركة Dow Chemical الأميركية شركة Union Carbyde وأصبحت الشريك العالمي الجديد لـ"ايكويت". دخول Dow صراحةً عزّز موقعنا رغم أن الشركتين تعتبران من كبرى الشركات العالمية في قطاع البتروكيميائيات، إلا إن لكل منهما ستراتيجيته الخاصة. فـDow Chemical تركّز دائماً على أن تكون أفضل شركة منتجة للبتروكيميائيات ولديها التكنولوجيا الأفضل عالمياً. أما Union Carbyde فكانت تركّز أكثر على تسويق تكنولوجيا البوليمرات وخصوصاً ترخيص إنتاج مادة polyethylene من Unipole، حيث تمكّنت من تسويق نحو 70 ترخيصاً لإنتاج البتروكيميائيات المختلفة في العالم.

في البداية الشراكة مع Union Carbyde وفّرت لنا إمكانية فهم واستيعاب آليات الترخيص والعمل. أما الآن مع Dow أصبح بإمكاننا تطوير التكنولوجيا الموجودة في ايكويت، ناهيك عن أن شراء Union Carbyde جعل Dow الأولى عالمياً في إنتاج مادتي Polyethylene و Ethylene Glycol. لذا، فإن شركة بهذا الثقل تمثل قيمة مضافة كبيرة لنا، أضف إلى ذلك أن ممثلي شركة Dow في مجلس إدارة ايكويت هم من أبرز قياديي الشركة وهذا يعكس موقع ايكويت في ستراتيجية Dow العالمية. فـDow كانت سابقاً في منطقة الشرق الأوسط وأرادت العودة إليها وتعزيز موقعها فيها من خلال إيكويت حيث تعتبرها "جوهرة حقيقية" خصوصاً لما تتمتع به إيكويت من أداء جيد ومزايا تفاضلية و تنافسية كبيرة.

الشراكة الكاملة

■ **ما هو تأثير دخول Dow على**

استراتيجيتكم التجارية وخصوصاً لناحية فتح أسواق جديدة؟

□ أسواق ايكويت وDow هي نفسها تقريباً سواء في آسيا وأوروبا أو غيرهما، لكن التواجد من حيث الحجم مختلف. فنشاطنا مركز أكثر في آسيا وحجم مبيعاتنا فيها أكبر من مثيله لدى Dow في ما يخص مادة البولي إيثيلين. هذا في حين أن تواجد Dow في الأسواق الأوروبية أكبر بكثير من تواجدنا هناك ما يعني وجود تكامل تجاري كبير بين الشركتين، هذا إضافة إلى أن Dow تملك خطوط إنتاج أكثر، في حين أننا نملك فقط رخصة واحدة من Unipole وهذا باب آخر من أبواب التكامل في ما بيننا. وأشير هنا إلى أن لـ Dow عضوين يمثلانها في شركة ايكويت للتسويق، في ما يعني أننا نتشارك في التخطيط ما بيننا لتعزيز البحث عن فرص التكامل في الأسواق العالمية كافة. فمثلاً هناك نوع من مبادلة تجارية في ما بيننا لتصدير مادة Ethylene glycol: فهم يشحنون لحسابنا إلى دول شمال آسيا والصين ونحن نصدّر لحسابهم إلى دول جنوب شرق آسيا، الأمر نفسه ينطبق على أسواق أوروبا. وهذا ما يعزز التكامل في تقديم الخدمة الأفضل للزبائن بالإضافة إلى التوفير في أسعار الشحن، فمع التواجد العالمي لـ Dow والبنية القوية لـ ايكويت ثمة شراكة كاملة بين الشركتين. فـ Dow ليست شريكاً استثمارياً فقط بل شريكاً استثمارياً وتجارياً كاملاً معنا على المستوى العالمي.

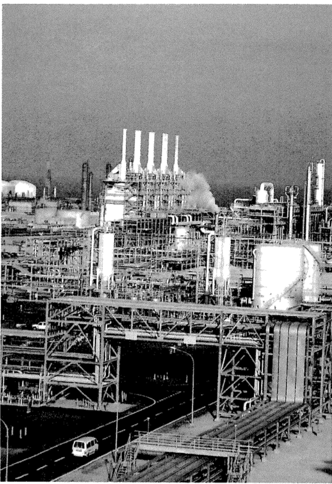
قرض إعادة التمويل

■ ما هو الهدف الأساسي لقرض إعادة تمويل إيكويت الأخير الذي بلغ 900 مليون دولار والذي رتّب الجانب العربي التقليدي منه "بنك الكويت الوطني" NBK والجانب الإسلامي "بيت التمويل الكويتي" والجانب العالمي "Citi Bank"؟

□ كما هو معروف حصلت ايكويت أواخر العام 1996 على قرض بقيمة 1,2 مليار دولار لتمويل المشروع من حيث البنى التحتية والمنشآت حتى الجهوزية للإنتاج. نموذج التمويل كان نفسه: الوطني قاد عملية ترتيب الشق العربي، Citibank وJP Morgan قادا الشق التمويلي من البنوك الأجنبية.

هذا النموذج الذي ضمّ تمويلاً محلياً وعربياً (تقليدياً وإسلامياً) وتمويلاً أجنبياً أثبت نجاحه وفاعليته، لذا قمنا بعمل سيناريو التمويل نفسه مع القرض الأخير الذي تمكّنا من الحصول عليه رغم الظروف العالمية الصعبة جداً التي أعقبت أحداث 11 أيلول/ سبتمبر. وهذا ما يؤشر إلى مصداقية ايكويت والثقة بها وكذلك إلى متانة وضعها المالي خصوصاً بعد وفائها بكامل تعهداتها المالية.

أما هدف القرض فهو للحصول على تسهيلات إضافية ومرونة مالية أكبر مما كانت عليه في القرض الأول. القرض لا يعني أننا بحاجة إلى المال أو أننا تكبدنا خسائر نريد تغطيتها.



- **الشراكة الجديدة مع DOW ستراتيجية ومتكاملة**
- **11 أيلول/ سبتمبر أبعدت مساهمة المصارف الأجنبية**
- **أرباح العام 2001 بلغت 110 ملايين دولار**
- **آسيا، وخصوصاً الصين، السوق الرئيسية للإستثمارات والمشاريع البتروكيميائية في الخليج**

مرونة مالية

■ ماذا تقصد بالمرونة تحديداً؟

□ المرونة الهيكلية المالية لـ "ايكويت". قرض التمويل الأول لم يكن مرناً على الإطلاق نظراً للقيود التي كانت تشترط حصول ايكويت على موافقة 52 بنكاً شاركوا في توفير القرض وذلك قبل القيام بأية خطوة. هذا بالطبع لا يناسب شركة في خضمّ انطلاقتها وتوسّعها مثل ايكويت. وبعد التطور والنجاح اللذين حققناهما سعينا للحصول على تسهيلات ومرونة أكبر في الميزانية لتحقيق أهداف الشركة في ستراتيجيتها التوسعية.

العام 2000 حررنا المساهمين الرئيسيين أي PIC وUnion Carbyde من التزاماتهما المالية وأصبحت البنوك تتعامل مباشرة معنا. كذلك خلال العام 2000 أثبتت الشركة أداءها الجيد على مستوى الإنتاج والتسويق والبيع وجمع الأموال المستحقة لها من دون أية مشاكل تذكر. كل هذه العوامل الإيجابية شجّعت المصارف على إعطائنا تسهيلات بشروط افضل بكثير. لقد نجحنا في الحصول على قرض الـ 900 مليون دولار بشروط أفضل ومن دون كفالة PIC وبسعر أرخص رغم أنه جاء في أسوأ توقيت ممكن بعد أحداث 11 أيلول/ سبتمبر، ما يعكس قوة ايكويت وثقة بيوتات المال

المحلية والخارجية بها. وقد صنّفت مجلة Euro money قرض إعادة تمويل إيكويت بصفقة العام في 2001.

انعكاسات 11 أيلول / سبتمبر

■ **كيف تقرأ انسحاب معظم البنوك الأجنبية من الصفقة حيث لم يستطع سيتيبنك استقطاب سوى مصرفين من أصل 22 مصرفاً كانوا قد شاركوا في القرض الأول في حين رتّب بنك الكويت الوطني الجزء الأكبر من القرض وبيت التمويل 200 مليون دولار؟**

□ صحيح. مستوى المشاركة الأجنبية كان منخفضاً مقارنة بالقرض الأول وهذا لا يعني أن سيتيبنك لم يقم بواجبه على أكمل وجه. والسبب كما قلت يعود إلى مأساة 11 أيلول/سبتمبر وانعكاساتها على الأسواق والضبابية التي سادت الوضع السياسي والاقتصادي العالمي عموماً.

نحن وجّهنا الدعوة إلى البنوك في نهاية شهر تشرين الأول/ أكتوبر، أي بعد 40 يوماً على أحداث 11 أيلول/ سبتمبر التي بتداعياتها، كانت سبب تلكؤ المصارف عن المشاركة. فالفائدة على الدولار كانت إلى هبوط وحصل تباطؤ اكبر في الاقتصاد الأميركي والعالمي، ما جعل المناخ العام غير مشجّع على الإطلاق. لم يكن هناك نقص في الأموال، إذ كان بإمكاننا الحصول على أكثر من 900 مليون دولار وبمعدل فائدة جيد ما يدلّ على قدرة ايكويت على جمع الأموال ولو في أصعب الأوقات.

■ **ما علاقة القرض بإعادة هيكلة رأس المال؟**

□ بعد حصولنا على القرض، أعدنا هيكلة رأس المال بما يتناسب مع مصالح المساهمين والقرض ساعدنا في ذلك.

■ **كيف تمّت إعادة الهيكلة هذه؟**

□ تم إطفاء جزء بسيط من الخسائر وقد عكسنا ذلك في رأس مال الشركة. إعادة التمويل ساعدتنا على تسوية قروض قديمة ووضع القرض الجديد قيد التشغيل، الأمر الذي وفّر لنا تدفقاً نقدياً جيداً وعزز من قدرتنا على التحكم بالعمليات وطريقة إدارتها. وقد ساعدنا ذلك في إعادة رسملة هيكلية الشركة.

نتائج جيدة

■ **كيف كانت نتائج الشركة خلال السنوات الثلاث الأخيرة؟**

□ سوق البتروكيميائيات كانت في ذروة تراجعها العام 1999 السنة الثانية على انطلاقتنا الفعلية، لذا تكبّدنا خسائر بلغت 200 مليون دولار في تلك السنة. خلال العام 2000 عادت السوق إلى الانتعاش واستعادت الشركة وضعها وبدأت مسيرتها في تحقيق أرباح على التشغيل حتى بلغ مجموع الأرباح الصافية خلال العام 2001 مبلغ 110 ملايين دولار، علماً أن السنة الماضية لم تكن كلها جيدة، إذ بعد أحداث 11 أيلول/سبتمبر تراجعت السوق بشكل ملحوظ.

زيادة الطلب العالمي

■ **ما هي توقعاتكم بالنسبة لسوق البتروكيميائيات في العالم؟ وهل لديكم خطط للتوسع في الإنتاج لتلبية تنامي الطلب العالمي على البتروكيميائيات؟**

□ طبعاً نحن نفكر بالتوسّع لكن ليس عبر إضافة خطوط إنتاج جديدة. فنحن ندرس بدائل أخرى حالياً لزيادة الطاقة الإنتاجية بدءاً من هذا العام لأنه علينا أن ننمو بنسبة 15 إلى 20 في المئة سنوياً لمجاراة الطلب المتنامي في الأسواق العالمية.

أما بالنسبة للعرض العالمي فهناك عاملان رئيسيان. العامل الأول يتمثّل بانخفاض الاستثمار في الصناعات البتروكيميائية في الولايات المتحدة وأوروبا بسبب سقوفات المخزون الطبيعي وارتفاع كلفة الإنتاج، والعامل الثاني هو قيام دول الشرق الأوسط المصنعة للبتروكيميائيات والتي تتمتع بمزايا تفاضلية وتنافسية في هذا السياق، في المبادرة بإنشاء مشاريع استثمارات جديدة لتلبية الطلب العالمي المتنامي وسد الفجوة في العرض. وهنا أؤكد أن الرؤية الاستثمارية في السعودية والإمارات وقطر والكويت مختلفة الآن عما كانت عليه قبل عشر سنوات. السعوديون سبقوا الجميع لكن الدول الخليجية الأخرى بدأت تتحرك بسرعة لالتقاط الفرصة.

أما من ناحية الطلب والذي يتزايد بوتيرة سريعة في الدول الآسيوية وبمعدل نمو يزيد على 8 في المئة سنوياً وهي السوق الرئيسية للصادرات البتروكيميائية الأميركية والأوروبية التي تتراجع للأسباب التي ذكرت، ففي الصين وحدها زاد استيراد البلاستيك العام 2001 بنسبة 8 في المئة مقارنة بالعام 2000. فمن سيعوض هذا الاختلال بين العرض والطلب؟

طبعاً خطط ايكويت لزيادة الإنتاج مرتبطة بالأسعار في سوق البتروكيميائيات العالمية التي هي سوق متداورة بطبيعتها (cyclical) لكن علينا أن ننظر نظرة ستراتيجية إلى القطاع. فآسيا وخصوصاً الصين هي السوق الرئيسية للاستثمارات والمشاريع البتروكيميائية الجديدة في الدول الشرق أوسطية والخليجية تحديداً. أضف إلى ذلك أن الطلب بدأ يأتي من أوروبا وأميركا الشمالية أيضاً وسيزداد خلال السنوات العشر المقبلة لأن الإنتاج المحلي غير كاف. ايكويت تبني ستراتيجيتها التوسّعية لزيادة الإنتاج وفق هذه التوقعات والحسابات المستقبلية الممتازة.

جهوزية كاملة للتوسّع

■ **لدى PIC خطط طموحة للتوسع خلال السنوات الخمس المقبلة. هل البنية الحالية لـ ايكويت قادرة على تلبيتها؟**

□ نحن في ايكويت ننظر إلى أنفسنا كشركة ناجحة ومتفوقة من ضمن مجموعة الشركات التي تستثمر فيها PIC. وأنا أقول أن ايكويت تمثّل قيمة مضافة حقيقية لمشاريع واستثمارات PIC المستقبلية. وهناك أوجه تكامل كثيرة بيننا وبين ستراتيجية PIC العامة في الاستثمار في قطاع البتروكيميائيات.

لذا فإن موقع ايكويت في تلك الخطط يعتمد على السيناريو الذي ستتبناه PIC في استثماراتها المقبلة ومشاريعها الجديدة والتي ستقوم بالطبع بدراسة آفاق التكامل مع ايكويت في وضعها الحالي.

البنية الحالية لـ ايكويت توفر كافة عوامل التكامل والنجاح وPIC تدرك ذلك. وبصراحة أقول أن المساهمين الثلاثة في ايكويت راضون عن أدائها نظراً للنتائج الجيدة التي حققتها رغم حداثة عمرها.

لذا فإن طموحاتنا المستقبلية في إيكويت أن يكون المشروع المقبل للأوليفينات امتداداً لشركة إيكويت وذلك لما نتمتع به من تصنيع كل ما يلزم، كما أن لدينا مكاتب تسويق في آسيا وتربطنا علاقات طيبة مع كبار المستوردين.

إن البنية التحتية مصممة وجاهزة لاستيعاب خطط التوسع ولدينا أحدث أنظمة الأتمتة والتشغيل وهي أنظمة SAP المستخدمة من قبل كبرى الشركات الأميركية.

إن النقطة الأساسية التي أريد أن أؤكد عليها هي أن على ايكويت أن تدرس كل البدائل المطروحة لكي تنمو وتتوسّع بأي شكل كان وكي تستمر في تحقيق الأرباح. ■





www.lepalace.com.tn



- البلاس يستضيف أهم المؤتمرات العربية والدولية
- خدمات مميزة وغرف راقية وعدد كبير من الأجنحة
- قاعتان للمؤتمرات سعة ٢٥٠ و ٨٠٠ شخص
- ١٤ قاعة سعة ١٢ إلى ٣٥ شخصاً
- تجهيزات تقنية وترفيهية
- نادي صحي (Nadine Salembier)



CLEOPATRA'S WORLD
HOTELS & RESORTS INTERNATIONAL

Complexe Cap Gammarth - Les côtes de Carthage B.P: 68-2078 la Marsa - Tunisie
Tel.: (216.1) 912.000 - Fax: (216.1) 911.442 - 911.971 Email: lepalace.tunis@lepalace.com.tn

مقال

العراق وأبعاد "التحرّك الوقائي"

الدكتور شفيق المصري

عندما يبدي العراق إستعداده لقبول عودة المفتشين الدوليين "ضمن آلية تسوية شاملة تضمن رفع الحصار ووقف العدوان الأميركي والبريطاني... إلخ"، فإنه يفترض أنّ المسألة العراقية تقتصر على موضوع المفتشين، وقد سبق لعدد غير قليل من المسؤولين الأميركيين والبريطانيين أن أعلنوا تكراراً ضرورة التخلّص من الحكم العراقي وذلك لأنّ "منطقة الشرق الأوسط والعالم سيكونان في حالة أفضل من دون صدام حسين".

وهذا التأكيد الأميركي – البريطاني يشكّل، في الواقع، التحدّي الأساسي لكل الوسطاء الذين حاولوا تجنّب الضربة العراقية بدءاً بالأمين العام للأمم المتحدة الذي لم يستطع أن يقدّم أجوبة مناسبة للأسئلة العراقية التي وُجّهت إليه والتي أدّت إلى فشل اجتماع فيينا، ووصولاً إلى وزير الخارجية البلجيكي الذي مثل الإتحاد الأوروبي في لقائه مع المسؤولين العراقيين في 2002/7/22.

وإذا كان شرط إلتزام القرارات الدولية (ولا سيما 687 و1284 و1409) لا مناص منه بالنسبة لكافة هؤلاء الوسطاء ولكافة الدول العربية أيضاً، فإنّ ما يطالب به العراق في المقابل غير مضمون على الإطلاق. والواقع أنّ العراق ليس في الموقع الذي يمكّنه من التفاوض وفرض الشروط. وقد يُجمع كافة المراقبين أنّ قبول العراق بعودة المفتشين الدوليين قد يؤجّل الضربة ولكنه لا يمنعها أو يخفف من غلوائها ولكنه لا يلغيها. فالمسألة العراقية، إذن، هي مسألة شرق أوسطية تدخل في صميم السياسة الأميركية. وهي قد تشكّل، اليوم، رصيداً مهماً للرئيس الأميركي في مواجهة استحقاقات عديدة: انتخابية واقتصادية وأمنية وسياسية وحتى عسكرية.

حرب خليج ثالثة؟

لم تستطع الإدارة الأميركية، لغاية الساعة، أن تثبت أية علاقة للعراق مع تنظيم القاعدة ولا أي تنظيم إرهابي آخر، ولم تستطع أيضاً أن تثبت أنّ العراق يشكّل خطراً راهناً وأكيداً على المصالح الأميركية. إلاّ أنّ الرئيس الأميركي اعتبر العراق – وهو بعد مرشح للرئاسة – مصدراً خطيراً يجب ضربه، وكان ينتقد الإدارة الديمقراطية السابقة لتسامحها حياله، ثمّ إعتبره أحد أركان "محور الشر".

وقد ركّز في الفترة الأخيرة على أن يكون "مذهبه" المعلن – ولكل رئيس أميركي مذهب كما هو معروف – هو "التحرّك الوقائي ضد دول ومجموعات إرهابية تسعى إلى تطوير أسلحة دمار شامل في مقدمها العراق". وهذا المذهب يخالف، في الواقع، كافة الأحكام والضوابط في القانون الدولي لأنه يتجاوز الشرعية الدولية بكافة مبادئها وآلياتها ويعطي دولة معيّنة الحق الكامل في التصنيف والإدانة من دون أي سبب مبرّر ولا عذر مقبول.

ولا يقتصر هذا المذهب الوقائي على الإجراءات الاستخبارية ولا على بعض عملياتها وإنما يتناول الإستعدادات الكاملة لشنّ حرب طاحنة يشارك فيها مئات آلاف الجنود بكافة أسلحتهم وأساطيلهم وطائراتهم وتجهيزاتهم المختلفة الأخرى.

وبذلك قد تصبح الضربة الأميركية للعراق حرب الخليج الثالثة بعد الأولى بين العراق وإيران، والثانية في ردع العراق من الكويت. ولهذه الحرب الخليجية الثالثة معالمها العسكرية وأبعادها الأمنية والسياسية والإقتصادية والجيوبوليتيكية اللاحقة. ومن هنا تبدو مسألة المفتشين الدوليين جزءاً بسيطاً جداً من هذه التعقيدات كلها. هذا مع العلم أنّ المنسّق السابق لبرنامج العراق في الأمم المتحدة أكّد (في 2002/7/13) أنه لا يوجد أي دليل على إعادة بناء العراق ترسانة أسلحة وأنه من الضروري إطلاع الرأي العام العالمي على هذه الحقائق، وأنّ ما تقوم به الولايات المتحدة من تهديدات وتحضيرات إنما هو بمثابة "عمل أحمق".

تدجين.. ونفط

ولعلّ الدوافع الأميركية الرئيسية لضرب العراق تتوزّع على عدد من الإعتبارات المتعلّقة بـ:

– القرار الجيو ستراتيجي الأميركي الذي اتخذ منذ التسعينات والذي قضى بوضع الشرق الأوسط المفتوح ضمن دوائر الأمن الأميركية ولا سيما بالنسبة للدول التي سيصار إلى تدجينها من شبه الجزيرة الهندية إلى المتوسط. وفي سياق هذا التدجين تندرج ضرورة الإستجابة الكاملة إلى المتطلبات الأميركية المتعلّقة بتسوية الشرق الأوسط من جهة، وبأمن إسرائيل من جهة ثانية، وبسلامة الأنظمة "الصديقة" من جهة ثالثة، وبإحكام السيطرة على الممرّات المائية والبحار في المنطقة بكاملها من جهة رابعة... إلخ.

– القرار الجيو اقتصادي الأميركي الذي اتخذ منذ التسعينات أيضاً والذي قضى بوضع مصادر الطاقة (النفط والغاز) تحت القبضة الأميركية للتمكّن من إحكام السيطرة الإقتصادية على الجانبين الآسيوي والأوروبي معاً. ومن هنا كانت الحاجة الأميركية إلى الإمساك بنفط الخليج ونفط قزوين معاً. وكانت الحاجة إلى الإمساك أيضاً بأنابيب النفط والغاز للمنطقتين سواء الراهنة منها أو المستحدثة. والعراق معني بالأمور الثلاثة معاً:

أي منبع النفط كإنتاج وتمرير الأنابيب كإقليم ومجالات الإستثمار في التنقيب. ولهذا تتعدّد السيناريوهات السلمية أو العسكرية التي تؤمّن هذه الأغراض الأميركية بالدرجة الأولى.

– القرار التصنيعي – العسكري الأميركي، والمعروف أنّ صانعي هذا القرار يهتمون بمجالات مطلوبة لتسويق هذه الصناعات العسكرية من جهة ولإجراء التجارب الميدانية على المجموعات الحديثة منها من جهة ثانية ولاستهلاك المجموعات المنوي تلفها من جهة ثالثة. وقد شهدت حرب الخليج الثانية (العراق – الكويت) هذه الحالات جميعها. وقد صرّح وزير الدفاع الأميركي مؤخراً أنّ وزارته بصدد تحديث أنماط جديدة من الوسائل والأدوات العسكرية المعتمدة. وقد سبق لبعض دول الجنوب أن تحوّلت إلى حقل استهلاك وتجارب للأسلحة الأميركية ولترويج القطاع التصنيعي العسكري الأميركي الطاغي في المجالين السياسي والإقتصادي معاً.

تمهيد الأجواء؟

إلّا أنّ هذه الأهداف الأميركية تشترط من أجل تحقيقها والإفادة منها عدداً من المواقف المؤيدة من قبل أطراف عدّة منها:

– الجانب الأوروبي الذي لا يبدو مؤيداً للقرار الأميركي من دون أي إثبات دولي يحدّد الإدانة ويوفّر التغطية الدولية. وقد أظهرت وسائل الإعلام موقفاً فرنسياً متحفّظاً لهذه الجهة، إلّا أنّ تجارب الإتحاد الأوروبي في الرفض والممانعة لم تكن مشجّعة في هذا السياق.

– الجانب العربي الذي أعلن تكراراً رفضه أي عمل عسكري ضد العراق، إلّا أنّ هذا الرفض المعلن يصطدم، في الواقع، مع الإلتزامات التعاقدية العربية – الأميركية من جهة ومع التسريبات الصحفية التي تتحدّث عن قواعد أميركية وتحضيرات لوجيستية أميركية في بعض الدول الخليجية أو في الأردن من جهة ثانية، ومواقف حيادية وصامتة من جهة ثالثة.

– الجانب الروسي الذي أبدى تحفّظاً مبدئياً عن ضرب العراق. إلاّ أنّ الرغبة الروسية الراهنة في المشاركة عوضاً عن المواجهة، قد تدفع روسيا إلى تأييد الطلب الأميركي في مجلس الأمن (وهذا ما أكّده وزير الخارجية الروسي في 2002/7/10) وذلك في مقابل المكافآت الموعودة.

– التأييد الدولي الذي يجب أن يتمثّل بقرار ملزم من قبل مجلس الأمن الدولي وذلك لكي يتسم بالإطار القانوني الدولي المفروض على كل الدول من دون أي مجال للإعتراض ولا حتى للتحفّظ.

– الدعم المجاور وذلك لأنّ لوجيستية الحرب ضد العراق تستلزم نقاطاً للإنطلاق من بعض الدول المجاورة ولا سيما تركيا والدول الخليجية – الكويت ضمناً – والأردن إضافة إلى السفن البحرية الأميركية. وهذا الدعم وإن لم يكن محققاً في ظاهره إلاّ أنّ الدول المعنية العربية وغير العربية مضطرة، لدى الإستحقاق الفعلي لهذه الضربة، أن تعيد حساباتها بحيث "لا تقف مع الطرف الخاسر" ولا تكرّر بعض أخطائها السابقة ولا تُحرم من توزيع الحصص اللاحقة. وبذلك تصبح جميع دول المنطقة – من إيران حتى مصر – وجميع الدول الأخرى معنية بهذا الأمر ومتورطة في حساباته المختلفة على أكثر من صعيد وجهة.

دفع الأثمان

والمعروف أنّ الضربة العسكرية للعراق لا تخلو من مخاطر إقليمية أخرى فضلاً عن تدمير العراق الدولة والشعب معاً. وهذه المخاطر تتمثّل في عدد من التحفّظات التي يقتضي معالجتها من قبل الإدارة الأميركية بالذات ومنها:

– تحديد مرحلة ما بعد صدام حسين. وهذا الأمر – التساؤل قد برز بالفعل لدى الكونغرس الأميركي، ولا يظهر أنّ للإدارة الأميركية جواباً واضحاً لهذا التساؤل.

– التعامل مع المعارضة العراقية على اختلاف توجهاتها. وهي متحفّظة أيضاً سواء بالنسبة للمؤتمر الوطني العراقي أو بالنسبة لشيعة العراق أو بالأخص بالنسبة للأكراد الذين دفعوا في الماضي أثماناً باهظة نتيجة تخلّي الدول المحرّضة عنهم. ولذلك كان تحفّظهم الراهن في محلّه.

– كيفية التعويض عن الخسائر التي قد تلحق بالدول المحيطة ولا سيما تركيا التي تؤكّد خسارتها السابقة من حرب الخليج الثانية (40 مليار دولار)، وهي تؤكّد أيضاً فداحة الخسائر التي قد تلحق بها جرّاء أيّة ضربة جديدة للعراق. والدولة الثانية التي قد تتكبّد خسائر كبرى أيضاً هي الأردن بما في ذلك سلامتها كدولة وكيان وشعب.

– كيفية تغطية نفقات الحرب بالذات. فقد ساهمت دول الخليج وبعض الدول الأوروبية (واليابان) في تسديد فاتورة حرب الخليج الثانية في التسعينات. إلاّ أنّ هذه الدول غير مستعدة، وبعضها غير قادر، على دفع هذه الفواتير الإضافية الجديدة اليوم.

– كيفية ردع إسرائيل. فقد استطاعت الولايات المتحدة أن تلجم الإستغلال الإسرائيلي لحرب الخليج الأولى والثانية، فإلى أيّ مدى تستطيع ذلك في حربها الجديدة ضد العراق. وقد كان الحافز الأميركي حينذاك متمثّلاً بعدم تهديد التحالف الذي ضمّ دولاً عربية مشاركة. أمّا اليوم فلن تشارك هذه الدول وبالتالي فإنّ الجو سيتوفّر طليقاً لإسرائيل لكي تستغلّ هذه المناسبة وتنجز مشاريعها الخاصة سواء في الأراضي الفلسطينية المحتلة أو في المناطق الأخرى من دون استبعاد سورية ولبنان، وذلك تحت العنوان الكبير والمضلّل: محاربة الإرهاب.

ماذا بعد؟

أمّا السيناريوهات الواردة لمرحلة ما بعد صدام حسين فيمكن أن تتمثّل في واحد من الآتي:

– مزيد من التدمير والفوضى في العراق من دون ضمان تغيير الحكم فيه لأنّ الاعتماد على المعارضة العراقية في الخارج وعلى المجلس العسكري من الضباط العراقيين المتقاعدين أو المنفيين أو الهاربين لا يتمتّع بالصدقية الوطنية ولا يستطيع أن يكون قوة جاذبة للداخل العراقي. وفي هذه الحال يبقى صدام حسين رئيساً لنظام سياسي مهتز وغير فاعل، ويصار عندئذ أيضاً إلى فرض أمور واقعة وآنية من دون أي تخطيط ولا استقرار.

– تمكين الجانب التركي من التغلغل إلى شمالي العراق وفرض سيطرة تركية على مناطقه البترولية من جهة وعلى بعض ممراته الشمالية من جهة أخرى، وقد سبق لمساعد وزير الدفاع الأميركي أن أطلق عدداً من الوعود المغرية لـ تركيا إن هي شاركت في الحرب على العراق.

– إستجابة أميركية لطلب المتشدّدين الأميركيين أنفسهم. وقد عبّر أحد الصحفيين المتشدّدين عن هذا الطلب فقال "إنّ على الإدارة الأميركية أن تمنع تحويل الشرق الأوسط إلى منبر فوضوي في خدمة الإرهاب؛ لذلك يقتضي برأيه "تأمين حضور عسكري أميركي اقتحامي واسع على الأرض". وهو يوصي بأن تبقى القوات الأميركية سنوات عدة في العراق إلى أن تنجح في... "توفير أكبر قدر من الأمن لمصادر الطاقة للأميركيين" أي بكلمة أخرى السيطرة على نفط العراق بحماية عسكرية أميركية.

– العمل على تغيير الحكم العراقي الراهن، والتركيز على حكومة عراقية جديدة تراعي المؤسسات اللامركزية في إطار فيدرالي مدروس يُبقي على تماسك العراق من دون أي قلق على تقسيمه وشرذمته.

ولكن هذه الحكومة الفيدرالية تكون وفقاً للمطالب والشروط الأميركية.

وثمة من يتحدّث عن تعديل كبير في الخرائط السياسية للمنطقة وليس للعراق فقط بحيث يصار إلى استحداث "كردستان" جديدة كدولة تضمّ الأقاليم المطلوبة نفطياً ولكنها تبقى تحت وصاية سياسية دولية شكلياً وأميركية فعلياً. المهم أن تشرّع أبوابها للإستثمار النفطي المطلوب. ■

حوافز الاشتراك في مجلة الاقتصاد والاعمال

1. توصيل مجاني للعنوان المذكور.
2. حسم خاص على السعر الأساسي يشمل اكثر من أربع أعداد مجانية .
3. اكثر من 20% حسم عن سعر السوق .
4. إمكانية الحصول على المجلة في مكان الإقامة أثناء العطلة مجاناً.
5. لا يتوجب الدفع إلا بعد أستلامك لثلاثة أعداد من المجلة.

إشترك الآن لمدة سنة واحدة وإدفع **80** دولار، واحصل: على اكثر من **18** عدد من مجلة **الاقتصاد والاعمال** **بـ20%** اقل من سعر السوق

الاسم: ....

الشركة: .... الوظيفة: ....

نوع العمل: .... البريد الالكتروني:..............................

العنوان البريدي: البلد: .... المدينة والرمز البريدي: ....

ص.ب:.............................. هاتف: .... فاكس: ....

طريقة الدفع:

Method of Payment:

American Express ☐ Visa ☐ Master Card ☐ Card Number ☐☐☐☐☐☐☐☐☐☐☐☐ ☐☐☐☐

Expiry Date ☐☐☐☐

Signature: ....

لبنان: ص.ب، 113-6194 الحمرا بيروت 2100 1103 لبنان- هاتف، 780200 1 961 - فاكس، 780206/7 1 961 E-mail: subscribe@iktissad.com
المملكة العربية السعودية: ص.ب، 5157 الرياض 11422 - هاتف، 4778624 1 966 - فاكس، 4784946 1 966
الامارات العربية المتحدة: ص.ب، 55034 دبي - هاتف، 2941441 4 971 - فاكس، 2941035 4 971

إشترك الآن لمدة سنتين وإدفع **140** دولار، واحصل: على اكثر من **36** عدد من مجلة **الاقتصاد والاعمال** **بـ30%** اقل من سعر السوق

الاسم: ....

الشركة: .... الوظيفة: ....

نوع العمل: .... البريد الالكتروني:..............................

العنوان البريدي: البلد: .... المدينة والرمز البريدي: ....

ص.ب:.............................. هاتف: .... فاكس: ....

طريقة الدفع:

Method of Payment:

American Express ☐ Visa ☐ Master Card ☐ Card Number ☐☐☐☐☐☐☐☐☐☐☐☐ ☐☐☐☐

Expiry Date ☐☐☐☐

Signature: ....

لبنان: ص.ب، 113-6194 الحمرا بيروت 2100 1103 لبنان- هاتف، 780200 1 961 - فاكس، 780206/7 1 961 E-mail: subscribe@iktissad.com
المملكة العربية السعودية: ص.ب، 5157 الرياض 11422 - هاتف، 4778624 1 966 - فاكس، 4784946 1 966
الامارات العربية المتحدة: ص.ب، 55034 دبي - هاتف، 2941441 4 971 - فاكس، 2941035 4 971

الاقتصاد والأعمال

تتبعك في رحلاتك

إشترك الآن



قطاع الإنشاءات السعودي: مخاوف من المنافسة الأجنبية

الـBOT بدأ يحصد المشاريع الكبيرة

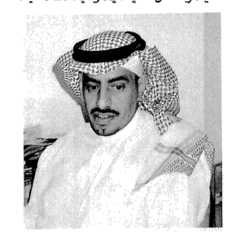
تشهد سوق الإنشاءات السعودية مدّاً في المشاريع الحيوية المتعددة من طرقات وتحلية المياه وغيرها، وجزراً في التمويل الحكومي لحساب الإستثمارات الخاصة من جهةٍ أخرى، ليطفو نظام الـBOT على السطح كمركب نجاة لقطاع الإنشاءات الحيوي للناتج المحلي الإجمالي بنسبة مشاركة نحو 17 في المئة، يمخر به في مواجهة موجات من حداثة التجربة.

وعلى الضفة المقابلة تلوح" المنافسة شديدة ولا يستطيع البقاء سوى المقاول الجيد" كضريبة الإنضمام إلى منظمة التجارة العالمية ، يضاف إليها الفارق بين نسبة الفوائد المصرفية العالمية على المقاولين الأجانب ومثيلتها على السعوديين. حيث أنّ معظم الإئتمان لقطاع الإنشاءات السعودي ،البالغ نحو 20 مليار ريال في العام 2000، يتوفّر من عشرة مصارف تجارية.

ابراهيم العكاس

الرياض – سليم بودياب

"تركز السلطات السعودية على الإستثمارات الأجنبية في تنفيذ المشاريع أكثر من تركيزها على عملية التمويل الحكومي"، يقول مدير تطوير الأعمال في شركة إتحاد المقاولين المهندس **محمد علي الحاج**. "بحيث تشجّع القطاع الخاص لإعادة أمواله الموجودة في الخارج واستثمارها داخلياً في المصانع وقنوات الصرف الصحي وشبكات المياه ومعامل تنقية المياه والمياه الصناعية.



رشيد عبد الرحمن الرشيد



محمد علي الحاج

من الواضح أنهم يريدون ضخ الكثير من الأموال في قطاع الإنشاءات ، أكان على مستوى استخراج الطاقة والصناعات البتروكيمائية أوتحلية المياه وغيرها. المشاريع الحكومية تقل وتصغر يوماً بعد يوم ، والمشاريع الستراتيجية أصبحت على نهايتها".

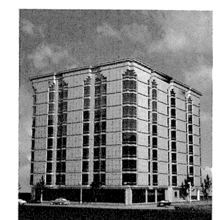
بالمقابل، يرى نائب مدير مجموعة شركات عبد الله أبو نيان للشؤون المالية والاداريه **رشيد الرشيد** "بأن متطلبات البنى التحتية في المملكة ستكون كبيرة جداً. سواء على مستوى تحلية المياه، محطات الكهرباء، المدارس، الطرق، الطاقة، المستشفيات. وهذا ما ينفي الحديث عن نهاية المشاريع الستراتيجية. ما زالت هناك مشاريع حيوية ومتعددة وضخمة."

مركب الـ BOT

"ولكن هناك اتجاه بأن تكون الطرق الكبيرة وطرق سكك الحديد على نظام BOT من قبل مستثمرين أجانب ومحليين"، يتابع **محمد الحاج**، "مثلاً طريق سكة الحديد الذي سيأتي من منطقة حائل وحقل الزبيرة الغني بالألمنيوم وحقل الجراميد الغني بالفوسفات على الحدود الأردنية إلى القصيم والرياض والدمام والجبيل سينفذ بإسلوب الـ BOT. ويقدر حجم الإستثمار فيه نحو 2 مليار دولار أميركي، ويتعدى طوله 1500 كلم."

هذا صحيح ، يشير **رشيد الرشيد**، "تجربة الـ BOT في المملكة يجب أن تنطلق من نقطة أساسية مفادها أنّ القطاع الحكومي لن يستمر في تأمين متطلبات البنى التحتية. وأعتقد أنّ هذه التجربة تأخرت كثيراً في المملكة. فمقارنةً بسلطنة عُمان التي بدأت بالتجربة منذ عشرة أعوام، مازالت خلفيتنا وخبرتنا متواضعة. ولكن أن تبدأ متأخراً أفضل من أن لا تبدأ أبداً. المستقبل لنظام



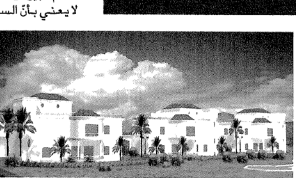


الـ BOT طالما نحن بدأنا فيه. هناك مشاريع عديدة في مجالات تحلية المياه كلها ستطرح على نظام الـ BOT. نحن نعمل على بعضها الآن وتحتاج إلى ستة أو ثمانية أشهر لتبصر النور. نحن الآن في مرحلة دراسات لمشروعين في مجالات المياه والطاقة (مشروع إنشاء محطة لتحلية المياه، وآخر مشروع محطة للطاقة)، بحجم استثمار نحو 250 مليون ريال سعودي، سيتم تنفيذها طبقاً لنظام الـ BOT". وقال **الرشيد** بأنّ اهتمام مجموعة أبو نيان في نظام الـ BOT بدأ منذ أربعة أعوام، "حيث شكّلنا له إدارة مستقلة مع مخصص مالي كبير جداً. لأننا اعتقدنا وقتها بأنه نظام المستقبل بدلاً من الأسلوب المتبع حالياً من مناقصة وطرح مشاريع وغيرها."

يشار إلى أنّ النمو الذي شهده الناتج المحلي الإجمالي في المملكة من جرّاء تحسّن أسعار البترول في العام 2000، انعكس إنفاقاً حكومياً على البنى التحتية (شكّلت 20 في المئة من مجمل أعمال الإنشاءات في العام 1999) إرتفع بنسبة 7 في المئة العام 2000، ليصل إلى حدود 9 مليارات ريال من مجمل الناتج المحلي لقطاع الإنشاءات المقدر حينها بنحو 48 مليار ريال.

أمواج معاكسة

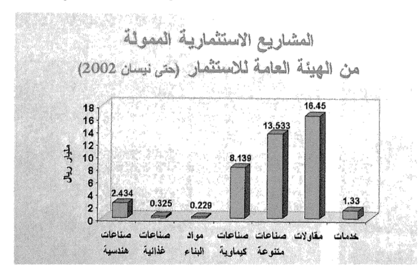
"إنّ العقبات التي تعتري الإستثمارات في الغاز والبترول تؤثّر سلباً بالتأكيد على قطاع الإنشاءات،" يقول **محمد الحاج**. "كان من المفروض أن تتم اتفاقية إستثمار الغاز في الشهر التاسع من العام الماضي ولكن الخلافات ما لبثت أن حصلت بعد تأجيلات عدة والأمور الآن متوقفة. وما ينطبق على الغاز ينطبق على الإستثمارات في تحلية المياه. فالمشروع الذي كانت شركة سوميتومو اليابانية ستنفذه لم يذهب في الطريق المرسوم له، لأنه يتطلب أموالاً كبيرة. المرحلة الأولى لوحدها تتطلب 800 مليون دولار فكيف بالمرحلة الثانية والثالثة. البنوك اليابانية غير مستعدة لتمويل شركة سوميتومو وبالتالي المشروع شبه مجمد. شركة سوميتومو كانت ستقود مجموعة من الشركات الكبيرة مثل هيتاشي ومتسوبيتشي وغيرها من الشركات العملاقة المتخصصة. هذه أمثلة على المشاريع الكبيرة المتوقفة، مفرملةً بالتالي لقسم كبير من قطاع الإنشاءات. بالطبع هذا لا يعني بأنّ السلطات السعودية تجمد مشاريعها بإنتظار الـ BOT. مثلاً هناك طريق جدّه جيزان وطوله أكثر من ألف كلم، نفذت الدولة منه 75 في المئة حتى الآن".



"تبقى حداثة التجربة العقبة الرئيسية في تطبيق نظام الـ BOT"، يقول **الرشيد**: "فخلفية الجهات التمويلية عن الموضوع ضعيفة نوعاً ما. والجهات الحكومية لم تكتمل الصورة عندها بالكامل. ولكن أعتقد أنّ طرح مشروعين أو ثلاثة في الأشهر والسنوات القليلة المقبلة سيقلل من هذه العقبات بشكل كبير جداً. والمستثمر في هكذا مشاريع يهتم بجانبين أساسين: تخفيض نسبة الفوائد المصرفية عليه، وإيجاد مموّل يقبل الدخول في المشروع".

محطة مفصلية

تبلغ نسبة مساهمة قطاع المقاولات



السعودي في الناتج المحلي الإجمالي نحو 17 في المئة. ويقدر النمو السنوي للعمالة في هذا القطاع بـ 8 في المئة سنوياً. والقطاع، الذي يعد الأكبر من حيث عدد المنشآت (نحو 71245 منشأة) على مستوى المملكة، تصل قيمته المضافة إلى نحو 59 مليار ريال سعودي. ويتضمن نحو 40 في المئة من إجمالي السجلات التجارية وكذلك نحو 55 في المئة من عدد المصنفين على مستوى المملكة.

"من البديهي القول بأنّ انضمام المملكة إلى منظمة التجارة العالمية سينعكس مباشرةً على قطاع المقاولات السعودي، من خلال توافد شركات المقاولات الأجنبية إلى السوق السعودية التي ستتساوى مع الشركات السعودية من ناحية قيمة الضرائب والزكاة. هذا إلى إنتفاء عامل الكفيل"، يشير **محمد الحاج**، "الشركات الأجنبية، من ناحية أخرى، لن تقبل بأن يقال لها عليك سعودة الوظائف 5 في المئة في السنة الأولى و10 في المئة في الثانية."

"هذا الإنضمام سيكشف الفارق الكبير بين الشركات المحلية ومثيلاتها الأجنبية في أسلوب إدارة الشركات. فالشركات المحلية لا تحسب حساباتها بدقة مثل الشركات العالمية. الطريقة الهرمية المتبعة عالمياً في اتخاذ القرارات على مستوى المشاريع غير متبعة في الشركات السعودية."

"في النهاية، يتابع **الحاج**، لا أحد يعرف متى ستنضم المملكة إلى منظمة التجارة العالمية".

وهنا يشير مدير عام قطاع المقاولين في الغرفة التجارية في الرياض **إبراهيم العكاس** إلى مذكرة رفعها المقاولون إلى وزير التجارة **أسامه الفقية** طالبوه فيها بأن تبقى قطاعات من قطاع المقاولات مغلقة أمام الشركات الأجنبية وأن تفتح أخرى بشروط، وذلك لحماية المقاول السعودي.

"سيكون هناك تأثير سلبي في البداية من جراء دخول شركات عالمية كبيرة بتقنيات عالية وخبرات متراكمة"، يقول **رشيد الرشيد**، "وخصوصاً أنّ هناك الكثير من الشركات السعودية غير جاهزة لهذا التحدي، ما سيؤدي إلى اختفائها من السوق أو ستعيش صدمة لفترة طويلة من الزمن قبل أن تتحوّل إلى شركات منافسة."

بدوره، يرى **إبراهيم العكاس** "بأنّ قطاع المقاولات والإنشاءات السعودي يحتاج إلى إعادة هيكلة من ناحية تأهيله وتنظيمه، "نحن في صدد تشجيع المقاولين للتخصص بأنشطة محددة. في ظل أجواء الإنضمام إلى منظمة التجارة العالمية والمنافسة الشديدة

باكورة مشاريع الـ BOT

يقوم كونسورتيوم سعودي مؤلّف من ثلاث شركات بأول مشروع BOT في المملكة بالمفهوم العالمي. يهدف المشروع إلى معالجة مياه الصرف الصحي والصناعي في المدينة الصناعية في جدّه حتى حدود 25 ألف متر مكعب عبر محطة سيتم ربطها بنحو 500 مصنع و250 شقة سكنية. (بعض المراقبين يعتبر مشروع الـ 3000 مدرسة الذي وقعته الهيئة العليا للإستثمار مع أربع شركات أميركية العام الماضي ليس بإسلوب الـ BOT طبقاً للمواصفات العالمية، وإن كان قد أشير وقتها إلى أنه أول مشروع BOT في المملكة).

يتألّف الكونسورتيوم من: مجموعة عبد الله أبونيان ممثلة بشركة عبد الله أبو نيان التجارية، مجموعة عبد القادر المهيدب القابضة ممثلة بشركة عبد القادر المهيدب للمقاولات، وشركة سعودي تام باين (شركة سعودية متخصصة في صيانة وتشغيل محطات معالجة مياه الصرف الصحي والصناعي). هذا بالإضافة إلى شركة هولندية DHV كاستشارية في معالجة مياه الصرف الصحي والتصميم والبناء.

يقوم الكونسورتيوم باستيفاء أجر من المصانع والشقق السكنية قدره ثلاثة ريالات وعشرة هللة عن كل متر مكعب من المياه الصناعية التي ستعالج ويعاد بيعها إلى المصانع للإستفادة منها في الري والتبريد والتنظيف بأسعار أقل من التي يدفعونها الآن. يشار إلى أنه يوجد محطة قديمة تعود إلى نحو 17 عاماً لا تتعدى طاقتها 12 ألف متر مكعب. بينما المطلوب الوصول إلى نحو 25 ألف متر مكعب.

حجم الإستثمار في البنى التحتية للمشروع، الذي سيعاد إلى الدولة بعد 20 عاماً، نحو 100 مليون ريال، يضاف إليها عملية التشغيل والصيانة والإدارة.

خصخصة الطرق السريعة

تدرس وزارة المواصلات السعودية حالياً مشروعاً لتخصيص طريق القصيم - المدينة المنورة - ينبع - رابغ السريع يبلغ طوله 826 كيلومتراً بتكلفة قدرها 3 مليارات ريال (800 مليون دولار)، حيث سيتاح للمستثمرين فرض رسوم على استخدام هذه الطرق وتأجير المرافق الخدمية فيها.

ويأتي ذلك ضمن إتجاه حقيقي لتخصيص الطرق السريعة في المملكة، وقد باشرت مكاتب استشارية متخصصة بإعداد الدراسات اللازمة لها.



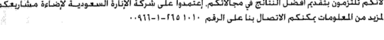


تُرى ماذا يحدث في الداخل؟!

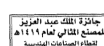


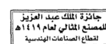
إختبار المكوّنات الداخلية في المقصورة الحرارية

يتمّ في هذه المقصورة قياس درجة حرارة أيّ فانوس إنارة، وذلك بقياس درجة الحرارة السطحيّة لجميع المكوّنات داخل الفانوس (مثل الكابح والمشعل والمكثّف). هذه المكوّنات تتأثّر بدرجة الحرارة المحيطة. فالاختبار داخل المقصورة يتطابق مع الظروف البيئيّة الحقيقيّة طوال مدّة الاختبار والتي تمتد لأربعة وعشرين ساعة.



لأنّكم تلتزمون بتقديم أفضل النتائج في مجالاتكم. إعتمدوا على شركة الإنارة السعوديّة لإضاءة مشاريعكم.
لمزيد من المعلومات يمكنكم الاتصال بنا على الرقم ١٠١٠ ٢٦٥-١-٠٠٩٦٦

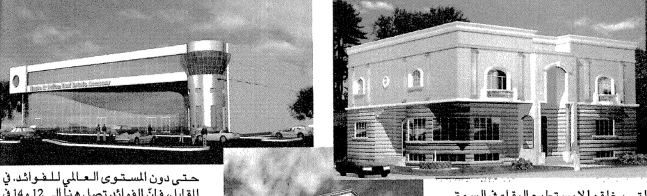






البريد الإلكتروني: slc@saudilighting.com
موقعنا على الإنترنت: www.saudilighting.com





التي يخلقها لا يستطيع البقاء في السوق سوى المقاول الجيد."

"السبيل الناجع لمواجهة هذا الإستحقاق وحماية القطاعات السعودية يبقى في التدرج في الإنضمام إلى المنظمة"، يشير **رشيد الرشيد**. "المملكة، في بعض القطاعات، ستكون مستفيدة من الإنضمام إلى المنظمة. مثلاً موضوع تحلية المياه، نحن بحاجة إلى كميات هائلة من المياه المحلاة، حيث الطلب كبير جداً. لذا الإستثمارات الأجنبية والمشاريع في هذا القطاع مهمة جداً. هذه المشاريع تتطلب تواجد شركات أجنبية ذات الخبرة والتقنية العالية."

صعوبة في الرسو

معظم الإئتمان لقطاع الإنشاءات السعودي يتوفّر من عشرة مصارف تجارية ومؤسستين حكوميتين، بحيث بلغ هذا الإئتمان المصرفي في الأشهر التسعة الأولى من العام 2000 نحو 20 مليار ريال.

"إذا نظرنا إلى القوائم المالية للمصارف نجدها مليئة بالنقود من دون أي استثمار حقيقي"، يقول **رشيد الرشيد**." فتمويل مشاريع الـ BOT يسمح بضخ المزيد من الحياة في الدورة الإقتصادية وكذلك إنعاش قطاع المقاولات والقطاع الخاص في جميع المجالات. المصارف السعودية، تبعاً لتجربتنا، منافسة وتقدم خدمات جيدة. قد تكون فوائدها مرتفعة نوعاً ما عن المصارف الدولية تبعاً لإرتفاع المخاطرة وحداثة التجربة. على الرغم من ذلك فإنها تقدّم القروض بفوائد معقولة."

"لكن المقاولين العالميين يأخذون القروض من المصارف بشكل مخفّض جداً حتى دون المستوى العالمي للفوائد. في المقابل، فإنّ الفوائد تصل هنا إلى 12 و14 في المئة، يشير **المهندس الحاج**، "هذا إلى رهن العقار بأسعار تفوق قيمته الحقيقية. هذه قيمة مضافة للشركات الأجنبية."

"المصارف لجأت إلى تدبير الفوائد المرتفعة هذا إدراكاً منها للصعوبات التي يواجهها المقاول مع عملائه"، يشير **إبراهيم العكاس**. "هناك محاولات مع مؤسسة النقد والمصارف لوضع آلية تقنع المصارف والمقاولين، علّها تبدد الهواجس وتخفف نسبة الفوائد المصرفية على المقاول السعودي. بحيث تكون هذه النسبة بحدود 3 نقاط فرق بين الفائدة العالمية على المقاولين العالميين والفوائد المصرفية السعودية. المصارف من خلال معالجة هذه النقطة تساهم في تنمية الإقتصاد تبعاً للمساهمة الكبيرة لقطاع الإنشاءات والمقاولات في الناتج المحلي السعودي."

تبرز أهمية قطاع البناء والتشييد في المملكة العربية السعودية من خلال مساهمته بالنسبة الأكبر في توليد الناتج المحلي غير البترولي بعد قطاع الخدمات الحكومية (نحو 17 في المئة). متفوقاً بذلك على كافة القطاعات الأخرى من صناعة وزراعة وتجارة وخدمات، بحيث لا يمكن أن يخلو الهيكل الإستثماري لأي قطاع من القطاعات الإقتصادية من نصيب مميّز، من الإنفاق على البناء والتشييد.

"المشكلة بين المقاول وعميله"، يتابع **العكاس**، "مردها أساساً إلى العقود. ونحن هنا في صدد تحضير عقود تتفادى الثغرات وبالتالي المنازعات. إذا وجدت عقود متوازنة وواضحة فإنّ الأمور ستتحرك. وهناك قطاع الإستشارات الذي لم تكن له شخصيته الواضحة وكأنه وكيل عند المالك. هذا ما يؤثّر على حياد الإستشاري لأنه يقبض من المالك. كل هذا يؤثّر على الإيفاء بالتزامات المقاول وبالتالي تسديده الأموال إلى المصارف." ■

عدد المشاريع الممولة من الهيئة العامة للاستثمار (حتى نيسان 2003)

القطاع	عدد المشاريع
خدمات	208
مقاولات	277
صناعات متنوعة	149
صناعات كيماوية	65
مواد البناء	36
صناعات غذائية	32
صناعات هندسية	137



البرنامج العربي الأول المتخصص في عالم الأنترنت والتكنولوجيا
على قنــــاة

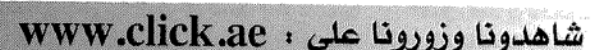


الجمعة
مباشر
10pm KSA
7pm GMT

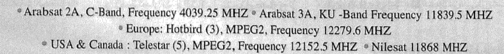
الخميـــس
إعادة
12pm KSA
9am GMT

الإثنين
إعادة
4am KSA
1am GMT

إعداد : مهند أمين
مشارك إعداد وتقديم : توفيق جبران
إخراج : طريف سيد حسن







المؤتمر المصرفي العربي في بيروت

العوربة والعولمة: سباق التحدّيات



الوزير السنيورة متوسطاً المنصة الرئيسية ويبدو من اليسار: عدنان القصّار، ميرفت التلاوي، رياض سلامة، د. جوزيف طربيه، وفؤاد شاكر

تحت رعاية رئيس مجلس الوزراء اللبناني **رفيق الحريري** استضافت بيروت يومي 2 و 3 تموز/يوليو الماضي، المؤتمر المصرفي العربي الذي نظّمه إتحاد المصارف العربية تحت عنوان "العودة إلى المستقبل"، وبالتعاون مع مصرف لبنان و"الاسكوا" وغرفة التجارة والصناعة.

وزير المال **فؤاد السنيورة** الذي مثّل الرئيس **الحريري** في حفل الإفتتاح، أكّد على أهمية تفعيل مشروع الإنفتاح العربي وتطوير الشراكة وتحقيق التقارب الإقتصادي والتجاري والإستثماري بين الدول والمؤسسات العربية، على ركائز تضمن نموّه المستديم وتحقيق التلاقي والقدرة على التعامل مع النظام الإقتصادي العالمي بكل التحدّيات التي يطرحها والفرص التي يتيحها".

ولاحظ **السنيورة** وجود تفاوت مصرفي ومالي بين الدول العربية "التي يتمتّع بعضها بقطاع مصرفي متنوّع يُشبع حاجات إقتصاداتها وربما يلبّي حاجاتها المستقبلية، في حين، أنّ عدداً أكبر منها يعاني من نقص حاد في الخدمات المصرفية والمالية، إمّا بسبب طبيعة الأنظمة الإقتصادية المتبعة وإمّا لغياب الأوعية القانونية الملائمة وقصور التشريعات عن مواكبة متطلبات الأسواق والتكيّف مع المتغيرات المتسارعة في طبيعة التعامل التجاري في العالم".

ونبّه **السنيورة** إلى أهمية بذل جهد إستثنائي لتطوير الأسواق المالية وتوسيعها بغية تمكين المصارف من أداء دورها التنموي في الإقتصاد. كما نبّه إلى التقاعس في تعزيز مجالات الإستفادة من مؤسسات الصيرفة الإسلامية التي تستقطب مصادر مالية متعاظمة وودائع مهمة. وهي تتجه إلى خارج الأسواق العربية لتسويق خدماتها واستثمار محافظها.

وفي السياق ذاته اعتبر حاكم مصرف لبنان **رياض سلامة**: "إنّ أهمية العالم العربي على الصعيد الدولي لا يقرّرها فقط الموقع الجغرافي أو النفط بل أيضاً حجم الأسواق العربية. فحجم السوق هو الذي يعطي المشارك فيه النفوذ اللازم لكي تكون لها الكلمة ولكي يدافع عن مصالحه في الإتفاقات الدولية التي تصاغ اليوم والتي تؤسس للعولمة وللمستقبل، بما فيه تحرير التجارة وزيادة التبادل التجاري ما بين الدول العربية، وهذا يتطلب إسقاط الحواجز الجمركية والإدارية والقبول بالتداول والتسديد بعملاتنا، وضرورة توسيع ما تقوم به دول الخليج من محاولات لربط عملاتها، ولو تطلّب ذلك تنسيقاً أكبر في السياسات المالية بين كل الدول العربية. كذلك تحرير الإستثمار والتقارب في التشريعات وبالأخص التي لها علاقة بالملكية وبحريّة التحاويل أساسي لإيجاد سوق عربية واسعة".

من جهة، أكّد رئيس مجلس إتّحاد المصارف العربية ورئيس جمعية مصارف لبنان د. **جوزيف طربيه** "أنّ المصارف العربية، وبإزاء التطوّرات الدولية والإقليمية، ترى نفسها أمام استحقاقين أساسيين: الأول، ضرورة تعميق إندماج الإقتصادات العربية ضمن المنظومة الإقتصادية الدولية من أجل تعظيم الإستفادة من حركة التجارة والإستثمارات، والثاني، يتمثّل بضرورة قيام المصارف بجهود مكثّفة نحو تسريع عملية التكامل بين الإقتصادات العربية وتنويع القاعدة الإنتاجية على النحو الذي يكفل تفعيل التجارة البينية التي لا تزال من دون 10 في المئة من مجمل حركة التجارة العربية".

واقترح **طربيه**، لمقابلة هذين الإستحقاقين، أن تتبنّى المصارف العربية توجهات أساسية خلال المرحلة المقبلة أهمها: التجميع أو الدمج والتملّك، ليس فقط ضمن الحدود الوطنية، بل عبر الحدود بهدف قيام وحدات مصرفية أكبر قادرة على تمويل مشاريع التنمية المحلية والمشروعات العربية المشتركة. وتطوير الإمكانيات الذاتية في مجالات إدارة المحافظ الإستثمارية وإدارة الأصول والخدمات الخاصة وتوفير المشورة للأنشطة الإقتصادية الرئيسية والمشروعات الكبرى، إضافة إلى التبني المتواصل لمعايير وقواعد العمل المالي والمصرفي الدولي.

وتطرّق رئيس إتّحاد غرف التجارة والصناعة **عدنان القصّار**، إلى الظروف التي أوجدت اختلالات في بنية الإقتصاد اللبناني، مؤكداً في المقابل، أنّ الإقتصاد يزخر بقوى وإمكانات تمكّنه من التعامل معها على النحو الذي يكفل استمرار وزيادة النموّ.

وقال **القصّار**: "إنّ الهيئات الإقتصادية تقدّمت بورقة عمل لاقت ترحيباً رسمياً وخاصاً، وتتضمن برنامجاً متكاملاً قابلاً للتنفيذ آنياً وستراتيجياً وترسم خطاً يربط بين أهمية تحسين المالية العامة ودورها في النموّ الإقتصادي ما يحسّن التوقعات ويؤمن تجاوب القطاع النقدي".

وتحدّثت **ميرفت تلاوي**، وكيل الأمين العام للأمم المتحدة والأمين التنفيذي لـ"الأسكوا" عن التحدّيات التي تحملها الموجة الحالية للعولمة للدول النامية والدول الأقل نمواً. والتي تضاف إلى التحدّيات التي يفرضها استمرار الصراع العربي الإسرائيلي واستمرار معاناة الشعب الفلسطيني وعدم استقرار المنطقة ككل ما يبدّد الكثير من الأموال والجهود بعيداً عن أهداف التنمية.

وأكّدت **التلاوي**: "أنّ الدول العربية تتمتّع بميّزات نسبية ينبغي أن تمكنها من الإستفادة من التطوّرات العالمية، ومن هذه الميّزات: موقعها الجغرافي الوسط في العالم وامتداده وتماسكه وإشرافها الممتد على البحار والمحيطات وتنوّع الطبيعة والمناخ وتوفّر المواد الخام والقوى البشرية واللغة والثقافة المشتركة". ■

كاتب الدولة المغربي عبد الكريم بنعتيق

هدفنا شراكات مع سورية لمشاريع إنتاجية وخدماتية



لمناسبة إقامة أيام التجارة المغربية في دمشق ترأس عبد الكريم بنعتيق كاتب الدولة في التجارة الخارجية وفداً ضمّ ممثلين عن القطاعين العام والخاص.
ولأهمية هذه الزيارة وللتعرّف على توجّهات المغرب نحو تطوير علاقاته الإقتصادية مع الشرق إلتقت "الإقتصاد والأعمال" بنعتيق وكان هذا الحوار:

■ **ما هو الهدف من إقامة أيام التجارة المغربية في سورية؟**

□ هذه الأيام المغربية تأتي في إطار نهج التجارة الخارجية المغربية والذي يهدف إلى اكتشاف وإعادة اكتشاف الإمكانيات التي تتوفّر في الأسواق العربية إنطلاقاً من رغبة قيادتي البلدين لتطوير وتنمية العلاقات الإقتصادية المتبادلة إضافة إلى التعامل مع الإمكانيات السورية الكثيرة والإنتقال من العلاقات التجارية التقليدية مع هذا البلد الشقيق إلى إقامة شراكات إنتاجية صناعية وخدماتية، وبالمناسبة، نحن نتابع باهتمام دخول سورية في مرحلة إصلاحات إقتصادية أساسية تمس هيكل التوجّهات الإنتاجية، وهدفنا أن نكون حاضرين في مناخ الإصلاحات هذا عن طريق الشراكات، وكذلك للمساهمة سوية في تعزيز التبادل التجاري العربي البيني الذي لا يتعدى الـ 8 في المئة من إجمالي التجارة العربية البينية.

انفتاح كامل

■ **ما هي أبرز القطاعات الإستثمارية في المغرب المفتوحة أمام القطاع الخاص؟**

□ الإصلاحات في المغرب تمّت منذ نحو 20 عاماً ومن بينها تحرير التجارة الخارجية، وباتت كافة القطاعات الستراتيجية وغيرها مفتوحة أمام الإستثمارات العربية. غير أن هناك إستثناءات قليلة تخص بعض المنتجات الحساسة في طريقها أيضاً للانفتاح والتحرير الكاملين كتلك المجالات الخاصة بالصحة والسلامة وإجراءات الحماية. يذكر إلى أن الإصلاحات المغربية مست القطاع المصرفي الذي أمسى يضاهي في إمكانياته المصارف الأوروبية في مجال الجودة والتقنيات المتطوّرة. ومن المفيد الإشارة إلى أن المغرب حالياً بصدد صياغة وثيقة تسهل عمل المستثمرين وهي وثيقة تتناول قضايا الشركات والتجارة والمحاكم التجارية والمالية وإقامة الشباك الواحد للإستثمار الذي يسهل على المستثمرين تنفيذ مشاريعهم وإنجاز إجراءات الإستثمار بشكل سلس. كما أود الإشارة إلى قطاع السياحة في المغرب حيث وضعنا هدفاً لزيادة عدد السياح من 3 ملايين سائح حالياً إلى 10 ملايين العام 2010. وفي هذا السياق سيتم تحويل المنشآت السياحية القائمة وإقامة الجديد منها وفق الجودة والمواصفات العالمية.

وبالطبع فإن المنتجات الصناعية المغربية تتميز حالياً بمواصفات الجودة العالمية وهي تضاهي المنتجات الأوروبية حتى أن هذه الجودة ساعدت المغرب على تصدير نحو 70 في المئة من إجمالي صادراته إلى أوروبا وأميركا.

■ **ما هي نتائج الخصخصة في المغرب؟**

□ لقد قطعنا أشواطاً متقدمة منذ أواسط عقد الثمانينات من القرن الماضي حيث اخترنا سياسة الانفتاح الكامل وإعادة الهيكلة وخصخصة بعض القطاعات مثل تركيز البترول الذي هو حالياً بيد الشركات الأجنبية وقطاع الإتصالات وقطاع النقل الداخلي بمختلف أنواعه. وقد وصلت هذه السياسة حالياً إلى مرحلتها الأخيرة التي تمس القطاعات الإنتاجية المباشرة وعلاقتها مع المستثمر الخارجي.

التعاون مصرفياً

■ **ما هي إمكانيات التعاون مع سورية في مجال القطاع المصرفي؟**

□ يساهم في ملكية القطاع المصرفي المغربي حالياً كل من القطاع العام والقطاع الخاص وهذا الأخير مستقل أما الأول فهو في طور الإنتقال التدريجي نحو التحرير الكامل. هناك مجموعة من المصارف كانت ولا تزال تعاني من صعوبات ويجري حالياً مراجعة أوضاعها وتدقيق حساباتها لتتمتع بالشفافية ولتكون جاهزة للانفتاح على رأس المال الوطني أو الخارجي. يذكر في هذا الصدد أن دور الدولة في المغرب انتقل من التمويل إلى تنظيم التمويل وفق الشروط العالمية المعروفة في قطاع المصارف. أما عن التعاون مع سورية فقد عرضنا على الجهات المصرفية رغبتنا بتقديم مختلف أنواع الخدمات المصرفية ومن المفيد الإشارة إلى أن هناك شركتين متخصصتين في المغرب تقدّمان مختلف الخدمات المصرفية المتطورة.

■ **ما هي الخطوات القريبة والملموسة في التعاون الإقتصادي مع سورية؟**

□ إننا غير راضين عن قيمة المبادلات التجارية مع سورية وهي قيمة هزيلة لا تتجاوز 30 مليون دولار، وقد طرحنا مع الأخوة السوريين إمكانية إقامة شراكات في مجالات المصارف والتقنيات الحديثة والزراعة التي وصلت إلى مستوى متطور في المغرب. ونحن نشدّد على ضرورة تواصل العلاقات الإقتصادية بين البلدين وهذا يتطلب تفعيل دور القطاع الخاص وتفعيل الإستثمارات المشتركة.

ندوة مغربية سورية لتنشيط التعاون


الوزيران السوري والمغربي يفتتحان المعرض

ضمن فعاليات الأيام التجارية المغربية الأولى في دمشق (30 حزيران/يونيو — 3 تموز/يوليو) عقدت ندوة شارك فيها **عبد الكريم بنعتيق** مكاتب (وزير) الدولة في التجارة الخارجية المغربية و**نور الدين منى** وزير الزراعة والإصلاح الزراعي السوري ومسؤولون وممثلون عن إتحادات غرف التجارة والصناعة السورية.

تحدث كل من الوزيرين عن أهمية الإستفادة من واقع الإقتصاد ضمن سياسة الإنفتاح التدريجي التي تطبقها سورية وآفاق العمل الإقتصادي السوري المغربي وضرورة تفعيل التبادل التجاري وتطبيق الإتفاقيات الثنائية بين سورية والمغرب لترجمة التوجهات السياسية المتبادلة للبلدين، مؤكدين على أهمية التكامل والإندماج الإقتصادي العربي لمواجهة التكتلات الإقتصادية العالمية مع التشجيع لزيادة الإستثمارات بين البلدين.

وأقامت بعثة رجال الأعمال المغاربة للتجارة والشراكة مع سورية معرضاً للصناعات المغربية افتتحه الوزيران السوري والمغربي وضمّ 25 شركة مغربية تمثّل القطاعات الميكانيكية والكيميائية وقطع غيار السيارات والجلديات والنسيج والأغذية والخدمات والتكنولوجيا والصناعات التقليدية وبعض الصناعات الأخرى.

وقال منير **محمد بنسعيد** مدير المركز المغربي لتنمية الصادرات لـ الإقتصاد والأعمال أن هذه التظاهرة التي تقيمها الفعاليات الإقتصادية المغربية والسورية تهدف إلى تعزيز العلاقات الإقتصادية المتبادلة وخلق فرص لتعارف الفعاليات الإقتصادية بين البلدين، ولفتح آفاق ليس فقط لتعزيز التبادل التجاري وإنما لتحقيق الشراكة بين هذه الفعاليات وولوج أسواق أخرى بصورة مشتركة. وقال بنسعيد أن البعثة المغربية تمثل أكبر الشركات المنتجة والمصدّرة إلى جميع أنحاء العالم من أوروبا وأميركا وآسيا، وأن هذه الشركات تسعى لعقد صفقات تجارية مع رجال الأعمال السوريين وتنشيط التبادل التجاري بين المغرب وسورية والذي يقدّر حالياً بنحو 30 مليون دولار وهو رقم ضعيف جداً لا يمثل الإمكانيات المتوفرة في البلدين. وبيّن بنسعيد أن حصّة صادرات المغرب إلى أوروبا تشكّل 70 في المئة من إجمالي الصادرات المغربية ولدول أميركا وآسيا 20 في المئة وللدول العربية والأفريقية 10 في المئة ويعود ضعف الصادرات المغربية إلى الدول العربية إلى المشاكل الكثيرة التي تعاني منها هذه الصادرات في النقل والجمارك والإطار التحفيزي الضيق ودعا بنسعيد الدول العربية إلى توفير مناخات مناسبة أكثر للتعاون في ما بينها اقتصادياً.

وأضاف أن بعثة رجال الأعمال المغاربة عقدت لقاءات ثنائية مع رجال أعمال سوريين في مجالات متعددة بهدف خلق فرص أكبر للتبادل التجاري وتحقيق الشراكات الإقتصادية. ■

نموذج إعلان "أغادير"

■ **هل تفضّل المغرب التعاون الثنائي أم التعاون ضمن التكتلات الإقليمية؟**

□ التعاون الثنائي غير كافٍ ويجب الإنتقال إلى التكتل الإقليمي الذي ينسجم مع تشكل التكتلات الاقتصادية العالمية في أوروبا وغيرها من المناطق ويقضي على التشرذم والصراعات بين الدول ويوفّر الإمكانيات للتكامل والإندماج الإقتصادي.

والتجربة الأوروبية نموذجية في هذا المجال. فمثل هذا التكتل يكشف إمكانيات التعاون الإقتصادي بلغة واقعية تضمن المصالح وتحقق التبادل الحر وجني الأرباح من قبل الجميع وبالتالي الإستفادة من ثمار الشراكة الإقليمية سوية وتحمل أضرارها بصورة مشتركة. والمغرب يعمل الآن في إطار إعلان أغادير الذي يضم أيضاً مصر، تونس والأردن وقد توصلت هذه الدول إلى وضع اللمسات الأخيرة لتحرير التبادل التجاري بينها، وهذه يمكن أن تشكل قاعدة لكتلة تجارية عربية موّحدة.

لغة التكامل

■ **ما هي الأولويات في التعاون العربي؟**

□ نحن مع لغة التكامل في جميع القطاعات وننطلق في سياستنا الإقتصادية، مما هو تجاري للوصول إلى إستثمارات مشتركة. وأؤكد على أهمية تحقيق وحدة جمركية وفتح الأسواق وهي إجراءات عادية ولكن أؤكد على أن الشراكات الإستثمارية ستسمح بظهور قطاعات إقتصادية قوية قادرة على التنافس والترويج والإستجابة لرغبة إقامة السوق العربية المشتركة وفي الوقت نفسه تكون قادرة على المنافسة في الأسواق الخارجية. وأضيف إلى ما تقدم بأن السوق العربية تتمتّع بوجود ثروات كبيرة في مجالات المؤهلات البشرية والنفط والغاز والزراعة والمطلوب توظيف هذه الإمكانيات لإقامة السوق العربية الواحدة.

وبالطبع فإن الإرادة موجودة في هذا الإتجاه غير أن المفاوضات لتحقيق هذا الهدف لا تزال تعاني من إشكالات خصوصاً وأن القطاع الخاص في العالم العربي يفضّل الإجراءات الحمائية بينما الإرادة السياسية تفضّل الإنفتاح ولهذا يجب إقناع القطاع الخاص بالتعايش مع المتغيّرات الإقتصادية الجديدة.

دمشق: يارا عشي






The Residence with more in it for you than a 5-star hotel!

• 640 fully furnished and serviced suites • Studio, 1, 2 and 3 bedroom suites • Fully equipped kitchen • Full-fledged Business Centre • Fitness Centre (separate for men and women) • Swimming Pool • 2 Tennis Courts • In-house Shopping Centre with nearly 80 outlets • Food Court with multi-cuisine restaurants and fast food outlets • Fantasy Kingdom – one of the U.A.E.'s largest indoor amusement arcades • The Horror Cave • 24-Hour Security.

Suite	*Studio*	*Executive*	*Family Suite*	*Ambassador*	*3-Bedroom*
Rates	*Dhs. 225/-*	*Dhs. 375/-*	*Dhs. 475/-*	*Dhs. 600/-*	*Dhs. 750/-*

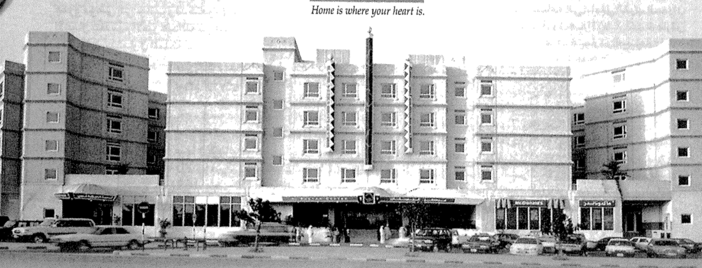
Rates subject to 10% tax and valid from 1st May to 30th September 2002

Additional benefits:

• Tea, coffee and water complimentary on arrival • Late check out until 18:00 hours
• Free use of fitness centre • Loads of fun with daily DSS activities at Al Bustan Shopping mall



Al Bustan Residence
Hotel Apartments
Home is where your heart is.



P.O. Box 20107, Dubai, United Arab Emirates Tel: +9714 2630 000 Fax: +9714 2630 005
E-mail: albustan@emirates.net.ae website:www.al-bustan.com

الملتقى الاقتصادي العربي الألماني الخامس

زيادة التبادل التجاري والاستثماري



برلين- د. إبراهيم محمد

شهدت برلين انعقاد الملتقى الاقتصادي العربي الألماني الخامس خلال الفترة من 26 ولغاية 28 حزيران/يونيو 2002 بحضور ما يزيد على 500 من المسؤولين ورجال الأعمال العرب والألمان. وكان في مقدمتهم وزير الاقتصاد والتكنولوجيا د. **فيرنر موللر** الأمين العام لجامعة الدول العربية **عمرو موسى** إلى جانب وفد سعودي كبير ضمّ 30 من المسؤولين ورجال الأعمال يتقدمهم الأمير **عبدالله بن فيصل بن تركي آل سعود** محافظ الهيئة العامة للاستثمار في المملكة العربية السعودية، **د. إبراهيم العساف** وزير المالية والاقتصاد الوطني السعودي، فضلاً عن مشاركة واسعة من القطاعين الرسمي والخاص من مختلف البلدان العربية. وتميّز ملتقى هذا العام الذي نظمته غرفة التجارة والصناعة العربية الألمانية واتحاد غرف التجارة والصناعة الألمانية و**مجموعة الاقتصاد والأعمال** باستضافة المملكة كشريك للملتقى إضافة إلى حضور مكثّف للشركات العربية والألمانية، لا سيما العاملة منها في قطاعات البنية التحتية والطاقة. شملت أعمال الملتقى إلى الجلسة الافتتاحية ست ورشات عمل شملت قطاعات متنوّعة. وخصص الملتقى كذلك محوراً لمشاريع البنية التحتية، حيث تمّ استعراض مشاريع ستراتيجية بينها الخطوط الحديدية التونسية ومشروع مطار الملك فهد الدولي. تمّ التطرق إلى أنظمة الإدارة الجديدة في ضوء خط الخصخصة التي تبنّتها البلدان العربية.

الجلسة الافتتاحية

ركّز المتحدثون خلال الجلسة الافتتاحية على أهمية تشجيع التعاون الاقتصادي العربي الألماني لخدمة المصالح المشتركة وتدعيم ركائز الأمن والاستقرار. وشددوا على توفّر مقومات هذا التعاون على صعيد رؤوس الأموال والأسواق والأيدي العاملة والتكنولوجيا، إضافة إلى عاملي القرب الجغرافي والعلاقات الثقافية العريقة. وفي هذا الإطار أكّد **د. مارتن فانسلين**، المدير العام لاتحاد غرف التجارة والصناعة العربية الألمانية في كلمته التي ألقاها باسم المنظمين على أهمية استغلال طاقات العمل والاستثمار في المنطقة العربية والدور الذي يمكن للشركات الألمانية لعبه من أجل استغلالها. وذكر أنّ معظم الاقتصاديات العربية استقرت والعديد منها يسير بنجاح نحو مواجهة تحديات العولمة. وعبّر عن استعداد عالم الأعمال الألماني للتعاون في مجال تسريع عملية نقل التكنولوجيا وتوطينها في البلدان العربية. وأضاف أنّ التعاون العربي الأوروبي سيتعزّز في ضوء مشروعي الشراكة الأوروبية المتوسطية ومنطقة التجارة الحرّة بين الاتحاد الأوروبي ومجلس التعاون الخليجي. ورأى أنّ هناك ضرورة لإزالة العقبات التي تعترض التجارة والاستثمار ومن بينها تصديق الوثائق الخاصة بالصادرات الألمانية.

الوزير موللر

وتحدّث خلال الجلسة راعي الملتقى وزير الاقتصاد والتكنولوجيا الألماني **د.فيرنر موللر** مشدداً على أنّ نجاح الجهود المشتركة لتعميق العلاقات العربية الألمانية يرتبط جوهرياً بمدى التقدّم في إحلال السلام في منطقة الشرق الأوسط. وقال الوزير أنّ الملتقى أصبح واحداً من أهم دعائم تطوير العلاقات الاقتصادية العربية الألمانية التي تشهد تطوّراً إيجابياً سنة بعد أخرى. وفي ضوء حضور المملكة العربية السعودية كشريك للملتقى تحدّث عن العلاقات السعودية الألمانية معرباً عن قناعته بأنها ستشهد مزيداً من التحسّن في ضوء قانون الاستثمار الجديد وإنشاء الهيئة العامة للاستثمار. وتطرّق إلى العلاقات العراقية الألمانية مشيراً إلى أنّ بلاده تلقّت بإيجابية قرار تسهيل التصدير إلى العراق من خلال قرار الأمم المتحدة 1499 الخاص بما يسمى بنظام العقوبات الذكية. وعن العلاقات العربية الألمانية بشكل عام قال أنها تحظى بدينامية قوية من خلال زيادة التبادل التجاري وتكثيف اللقاءات التي تجمع بين المسؤولين ورجال الأعمال العرب والألمان. وأضاف أنّ الحكومة الألمانية ستدعم الوسائل الكفيلة بتشجيع التعاون التجاري والإستثماري، ومن بينها المشاركة في المعارض العربية وتوسيع شبكة فروع الغرف الألمانية لتشمل بلداناً إضافية، إضافة إلى تقديم ضمانات التصدير والاستثمار للشركات الألمانية حتى بالنسبة للبلدان التي ليس لديها اتفاقات مع ألمانيا في هذا الخصوص.

عمرو موسى

وعبّر الأمين العام لجامعة الدول العربية **عمرو موسى** عن اعتقاده بأنّ الملتقى يشكّل جسراً قوياً للتفاهم والتعاون وتشجيع التجارة بين ألمانيا والبلدان العربية. وأضاف أنّ هذه البلدان تعلّق أهمية كبيرة على علاقاتها مع أوروبا في مختلف المجالات، ويشجّع على ذلك عمق هذه العلاقات وعراقتها إضافة إلى تشعب المصالح المشتركة. وذكر كذلك أنّ البلدان العربية اتّبعت اقتصاديات السوق وحقّقت نجاحات بدرجات متفاوتة. كما اتخذت خطوات عملية نحو التكامل من خلال مشاريع الربط الكهربائي والطاقة والغاز إضافة إلى السير قدماً تنفيذ منطقة التجارة العربية الحرّة. وعبّر موسى عن ثقته بأنّ لدى ألمانيا خبرات فريدة وفعّالة يمكن للعرب التعلّم منها. كما أنّ هناك فرص تجارة واستثمار كبيرة للشركات الألمانية في المنطقة العربية التي يحظى المنتج الألماني فيها بالثقة والتقدير.



عمرو موسى:
الجامعة العربية
راغبة بزيادة التعاون



عبدالله بن فيصل بن تركي:
في المملكة
مناخ جديد للإستثمار

د. ابراهيم العساف:
الإرتقاء بالتعاون إلى
مستوى إمكانات الطرفين



د. فيرنر موللر:
إطلاق دينامية
زيادة التبادل التجاري

عبدالله بن فيصل

وتحدّث الأمير **عبدالله بن فيصل بن تركي آل سعود**، محافظ الهيئة العامة للاستثمار في المملكة العربية السعودية، عن أهمية تعزيز التعاون بين ألمانيا وبلاده التي تعتبر شريكها التجاري الأهم في المنطقة العربية. ورأى أن يتم ذلك على أساس تفعيل التعاون بين الحكومات والقطاع الخاص بحيث يتم توزيع الأدوار بشكل أكثر فاعلية. ودعا إلى رفع مستوى التبادل التجاري والنشاط الاستثماري بما يتناسب وفرص الاستثمار التي أصبحت متوفّرة أكثر من قبل بعد التحسّن الجوهري الذي طرأ على مناخ الاستثمار في المملكة. وأضاف أنّ هذا المناخ أعطى للمستثمر الأجنبي مزايا عدة تشمل حق التملّك والإعفاء الضريبي والحصول على القروض الميسّرة والحد من البيروقراطية ...الخ.

د. إبراهيم العساف

وأشاد **د. إبراهيم العساف**، وزير المالية والاقتصاد الوطني السعودي بالمستوى الذي وصلت إليه العلاقات بين الدول العربية وألمانيا، مشيراً في الوقت نفسه إلى أنها لا تعكس إمكانات الطرفين، لذا لا بدّ من تكثيف الجهود لرفعها إلى مستويات أرقى. وذكر الوزير أن المستقبل المنظور سيشهد توفير إطار أفضل للاستثمار الألماني في بلاده، حيث يجري الإعداد لتوقيع اتفاقية لتفادي الازدواج الضريبي. وفي إطار التعاون العربي الأوروبي عبّر الوزير عن أمله بأن ينظر الاتحاد الأوروبي إلى بلدان الخليج على أنها بلداناً نامية ويوقّع معها اتفاقات تجارة وشراكة على هذا الأساس. واستعرض كذلك الجهود التي تبذلها بلاده من أجل ضمان استقرار أسعار النفط في السوق الدولية وتنويع مصادر دخلها من خلال تعزيز موقع القطاعات الأخرى، لا

سيّما الصناعية منها. ومن أجل تعزيز معدلات النموّ ذكر أنّ بلاده أطلقت برنامجاً للإصلاح "يتمثل في تحديث الأنظمة وتطويرها لتستجيب للمستجدات وكذلك العمل على إعادة تحديد دور الدولة وتعزيز دور القطاع الخاص من خلال الخصخصة وتشجيع الاستثمار."

الاستهلاكية. وأضاف أنّ هذه العلاقات ينبغي أن ترتكز على المزيد من المرونة الألمانية في مجال تشجيع الصادرات العربية وتشجيع الاستثمارات المشتركة إضافة إلى التعاون التقني، لا سيما في مجال تأهيل الأجيال الصاعدة.

إهمالها بسبب ضعف عملية التنسيق التي ينبغي أن تحظى بأهمية أكبر مستقبلاً. وفي مجال الاستثمار أورد أنّ الغرفة تعمل على تشجيع المشاريع المشتركة التي تحقق مصلحة الجانبين. وأضاف بأنها تستطيع التعريف بعدد كبير من المشاريع المجدية والمطروحة للاستثمار في ألمانيا، كما تستطيع مساعدة المستثمرين العرب على الاستثمار فيها بما يساعد على تطوير التكنولوجيا ونقلها إلى البلدان العربية.

ورشات العمل

تناولت ورشات العمل تقنية المعلومات والاتصالات والاستثمارات الأجنبية والخدمات والتجارة والطاقة، إضافة إلى العديد من مشاريع البنية التحتية الأخرى كالمطارات وأنظمة النقل. وفي هذا الإطار نوقشت آخر التطورات التشريعية والمالية التي جعلت مناخ الاستثمار أكثر جاذبية في البلدان العربية. كما تمّ استعراض فرص الاستثمار التي تطرحها برامج الخصخصة والإصلاح الاقتصادي في ألمانيا والبلدان العربية إضافة إلى إزالة العقبات التي تعترضها.

تقنية المعلومات والاتصالات

ناقشت ورشة عمل تقنية المعلومات والاتصالات تطوّر هذين القطاعين في البلدان العربية والدروس المستفادة من خبرات وتجارب شركات ناشطة في هذا المجال، وتناولت الورشة التجارب من خلال مشاريع



د. مارتن فانسليبن:
تشجيع التعاون لخدمة المصالح والأمن والإستقرار

محي الدين الضبي:
تسريع منح تاشيرات لرجال الأعمال



د. محمد السعدي:
أهمية تشجيع المشاريع المشتركة

محي الدين الضبي

وذكر السفير محي الدين الضبي، سفير الجمهورية اليمنية عميد السلك الديبلوماسية العربي في ألمانيا، أنّ البعثات الديبلوماسية العربية تبذل جهوداً كبيرة لتعزيز التعاون الاقتصادي والتجاري والسياحي والاستثماري بين ألمانيا والبلدان العربية. وتحدّث عن ميّزات الاستثمار في ألمانيا والبلدان العربية وفوائد الاستثمار في المشاريع المشتركة. ودعا المستثمرين العرب للدخول في مشاريع مشتركة مع الجانب الألماني ليس فقط لدواعي الجدوى وإنما بغية الاستفادة من الخبرات والتقنيات الألمانية ونقلها إلى بلدانهم.

رؤوف أبو زكي

وطالب رؤوف أبو زكي، المدير العام لمجموعة الاقتصاد والأعمال، بدور سياسي أكثر فعالية لألمانيا في منطقة الشرق الأوسط أسوة بفرنسا وأسبانيا. ورأى أنّ العلاقات الاقتصادية العربية الألمانية المرشّحة للتوسّع في الأعوام المقبلة في ضوء النمو الإقتصادي للبلدان العربية وحاجاتها المتزايدة للسلع

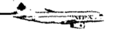
د. محمد السعدي

وقال د. محمد السعدي، رئيس غرفة التجارة والصناعة العربية الألمانية، أنّ نجاح الملتقى وإمكانات التعاون المتوفّرة تتطلب تكثيف الجهود لتفعيل عمل اللجان المشتركة ومتابعة ما يتم تنفيذه من مقرراتها وما ينبغي تنفيذه منها. وفي هذا السياق ذكر أيضاً أنّ الكثير من الأفكار الجيدة لا يتم تنفيذها أو يتم



الأمير عبد الله بن فيصل يتوسط هاينس هوفمان (اليمين) ود. مصطفى عبد الله الخاطري

رحـــابـة الـــسـمـــاء



منذ فجر التاريخ والأرز رمزنا في لبنان. أرض العزّ والمجد، بلد الضيافة والكرم. تفتخر شركة طيران الشرق الأوسط بأن تحمل الأرزة راية فتحيط زبائنها بضيافتها الكريمة وخدمتها المميّزة.

كما يسّر الميدل ايست أن تقدّم العدد الأكبر من الرحلات المباشرة بين لبنان وأوروبا والخليج وبلاد الشرق الأوسط وأفريقيا، بأنسب الأوقات وأدقّ المواعيد، بالإضافة إلى خدمة لا تُضاهى وسفرات مجّانية عبر برنامج السيدر مايلز.



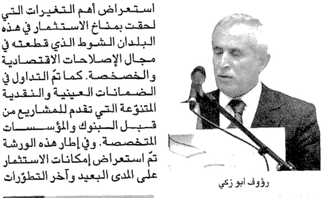
إنتسب الآن إلى برنامج سيدر مايلز واربح رحلات مجّانية على متن طيران الشرق الأوسط. موقعنا على الإنترنت:
www.mea.com.lb/cedarmiles/apply.htm

في مجالات الاستشارة والترجمة وإعداد الأنظمة والتحقق من صحة الوثائق الشخصية. كما ناقشت الإطار القانوني والمؤسسي اللازم لتنظيم تعامل الشركات والمؤسسات في مجال التجارة الإلكترونية. وفي هذا الإطار تمّ استعراض قوانين صدرت بهذا الخصوص في بلدان عربية كتونس وأهمية إصدار القوانين التي تنظم هذا التعامل وتطبيقها في البلدان





عبد العزيز المخلافي



رؤوف أبو زكي



د. عبد العزيز العوهلي



د. يورغن هولتس مدير العلاقات الخارجية في جمعية بنوك برلين



د. توماس فريزي (سيمنس للخدمات المالية المحدودة)



مازن خاشوجي

العربية. وعلى صعيد آخر تناولت الجلسة أهمية تحسين أداء المؤسسات العاملة في مجال خدمات المعلومات من خلال تزويدها وربطها بنظم إلكترونية متكاملة على غرار ما فعلته الغرف الألمانية العاملة في الخارج. واستعرضت الورشة كذلك التغيرات التي عصفت بالقطاع المصرفي والمالي في ضوء تقنية المعلومات التي سهلت حركة رؤوس الأموال عبر العالم.



علاء عز، رئيس اتحاد الصناعات المصرية



د. بيتر كو بفرش

تحديات تمويل المشاريع

تناولت ورشة تحديّات تمويل المشاريع إمكانات الاستثمار الضخمة في المنطقة العربية، لا سيما في مشاريع البنية التحتية في البلدان العربية والتي تستوعب استثمارات بمئات المليارات من الدولارات. ويعتبر تمويل هذه المشاريع أهم التحديات التي تواجه هذه المنطقة خصوصاً وأنّ هناك الكثير من العوامل التي تعرقل عمليات التمويل مثل إعادة هيكلة البنوك. غير أنّ تجربة تمويل مشاريع مثل محطة طاقة الشويحات بالإمارات العربية المتحدة أظهرت أنه بالإمكان تجاوز هذه التحديات. وناقشت الورشة كذلك دور القطاع الخاص في تمويل المشاريع بشكل مشترك وإمكانات تجاوز ثغرات التمويل في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا. وشهدت الجلسة كذلك مداخلة عن التحديات التي تفرضها بازل 2 للمصارف والشركات والجهود المبذولة لتوجيهها لخدمة القروض الخاصة بدلاً من التمييز بين دول منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية والدول الأخرى.

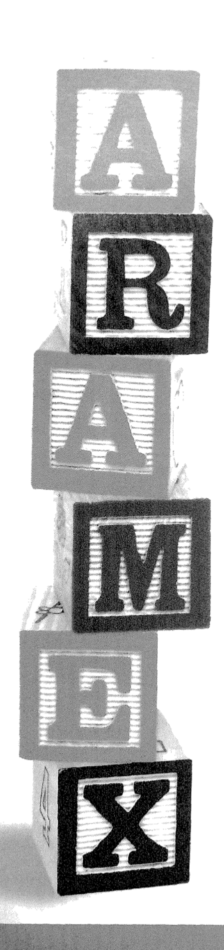
الاستثمارات الأجنبية المباشرة

شكّلت فرص الاستثمار الأجنبي المباشر في البلدان العربية وألمانيا محور هذه الورشة التي شارك فيها عدد من صناع القرار الاستثماري العربي. وفي هذا الإطار تمّ استعراض أهم التغيرات التي لحقت بمناخ الاستثمار في هذه البلدان الشوط الذي قطعته في مجال الإصلاحات الاقتصادية والخصخصة. كما تمّ التداول في الضمانات العينية والنقدية المتنوّعة التي تقدم للمشاريع من قبل البنوك والمؤسسات المتخصصة. وفي إطار هذه الورشة تمّ استعراض إمكانات الاستثمار على المدى البعيد وآخر التطوّرات في المجال التشريعي لنشاط المستثمرين في المنطقة العربية، إضافة إلى العقبات التي تحول من دون تنفيذ القوانين وسبل تخطيها. وهنا تمّ التركيز على خبرات بلدان مجلس التعاون الخليجي في ضوء جهودها لتنويع مصادر الدخل وتشغيل المزيد من الشباب. وتضمّنت الورشة كذلك الاستثمارات الخاصة والحوافز التي توفّرها سورية لها بعد التعديلات التي أدخلت على قانون الاستثمار إضافة إلى التسهيلات الإدارية والمالية التي يتمّ تدعيمها يوماً بعد يوم.

معوقات التبادل التجاري

عالجت ورشة الخدمات والتجارة دور الخدمات المتكاملة والسريعة في زيادة حجم التبادل التجاري وتشجيع الاستثمارات. وهنا تمّ التشديد على أهمية تجاوز العقبات التي تعيق أو تؤخر وصول البضائع والخدمات إلى أهدافها. وفي ضوء ذلك تمّ استعراض تجربة منطقة جبل علي الحرّة منذ العام 1992 والنجاح الذي حقّقته في توطين صناعات مهمة إضافة إلى ازدياد دورها التجاري في منطقة الشرق الأوسط.

www.aramex.com



20 YEARS, AND GROWING YOUNGER.

Step by step, and with unfailing dedication, we have set up the building blocks of a world-class transportation company. Twenty years down the line we are still enthusiastically adding new building blocks. As we constantly seek creative solutions to anticipate and meet any client need, new services continue to be added on, Logistics, eFulfillment, Shop and Ship, Domestic Distribution, Catalogue Shopping, Special Services, and the blocks keep adding up. If you thought Aramex is an Express and Freight company, you were right, but these were only our first two building blocks.

Our constant strive for innovation never stops; we work hard to stay young at heart.



ARAMEX

وهنا تمّ التشديد على أهمية تجهيز مناطق استقطاب التجارة بالتجهيزات التي تسهّل إدخال وإخراج البضائع من دون عوائق تذكر طالما تلبّي الشروط المطلوبة. وفي إطار الورشة أيضاً تمّ استعراض آثار ونتائج الدخول إلى منظمة التجارة العالمية وما توفّره قوانينها من حرية الدخول إلى الأسواق الخارجية التي تسود فيها المنافسة والتكافؤ النسبي





خالد الجفالي





ميكائيل بفايفر







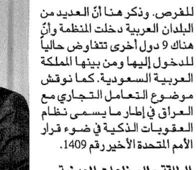
فلوريان أميريلا

سليمان السياري

باول غاريغارد

أسامة الكردي

للفرص. وذكر هنا أنّ العديد من البلدان العربية دخلت المنظمة وأنّ هناك 9 دول أخرى تتفاوض حالياً للدخول إليها ومن بينها المملكة العربية السعودية. كما نوقش موضوع التعامل التجاري مع العراق في إطار ما يسمى نظام العقوبات الذكية في ضوء قرار الأمم المتحدة الأخير رقم 1409.

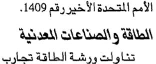




كلاوس فوفيرايت



كلاوديو بارشيك



الطاقة والصناعات المعدنية

تناولت ورشة الطاقة تجارب وخبرات الشركات الألمانية في بناء محطات الطاقة وتوجّه الحكومات العربية لتشغيل هذه المحطات بالاعتماد على القطاع الخاص. وفي هذا الإطار تمّ استعراض مشاريع أقامتها شركات ألمانية مثل دي س دي DSD وسيمنس وبابكوك بورزنغ في مصر والسودان والخليج وأخرى يخطط لبنائها أو هي قيد الإنشاء، ومن بينها مشروع لإنتاج الكهرباء بالاعتماد على الفيول والطاقة الشمسية في الأردن باستطاعة 130 ميغاواط. وسيتم تمويل هذا المشروع برؤوس أموال خاصة أسوة بمشاريع في بلدان أخرى مثل مشروع محطة الشويحات في الإمارات العربية المتحدة.

واستعرضت الورشة كذلك الدور المتصاعد لمصادر الطاقة المتجددة في ضوء الطلب المتزايد على الكهرباء بفعل زيادة عدد السكان. وفي هذا الإطار يتوقّع أن تغطي هذه المصادر 40 في المئة من الطلب خلال الثلاثين سنة المقبلة. وفي مجال الصناعات المعدنية تمّ استعراض الأهمية المتزايدة لهذه الصناعات في المملكة العربية السعودية في ضوء غناها بالثروات الطبيعية غير النفطية وتوفّر السوق المحلية والخليجية لمنتجاتها. وأشير إلى أنّ الأعوام العشرة الأخيرة شهدت نمواً عالياً لهذه الصناعات قارب حدود 10 في المئة. ويتوقّع أن تشهد الأعوام المقبلة بدورها معدلات نموّ عالية في ضوء التسهيلات التي تقدّمها الحكومة السعودية للمستثمرين في مجالات الضرائب والقروض.

المياه ومشاريع تحليتها

ناقشت ورشة عمل المياه التحديات الناتجة عن تراجع الثروة المائية في المنطقة العربية بسبب زيادة عدد السكان والإنتاج الزراعي ومستوى المعيشة. وفي ضوء ذلك تشعّب الحديث حول أهمية الحفاظ على مصادر هذه الثروة من خلال تطوير نظم طويلة الأمد لإدارة مشاريع المياه على غرار ما فعلته شركات ألمانية مثل دورنير ودايملر كرايسلر في العديد من البلدان. فقد طوّرت الشركتان على سبيل المثال نظاماً لتنظيم استخدام المياه والحفاظ على مصادرها في الإمارات. وناقشت الجلسة كذلك تطوير الأدوات المالية اللازمة لتنفيذ المشاريع بمشاركة القطاع الخاص على أساس نظم BOOT أو BOT.

عكست المشاركة الرسمية على أرفع المستويات من جهة والحضور المكثّف للشركات الأهمية المتزايدة لهذا الملتقى السنوي الذي أصبح أحد أهم أطر الحوار الاقتصادي العربي الألماني. فقد ساهم منذ انطلاقته العام 1998 في تكثيف هذا الحوار على أكثر من صعيد. كما مهد لتوقيع العديد من الاتفاقيات بين ألمانيا والبلدان العربية إضافة إلى دوره الفعّال في إقامة المشاريع المشتركة في قطاعات بينها السياحة والصناعة والصحة والاتصالات والتدريب المهني. ■

تصوير: سيمون حريق



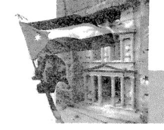
الأردن السياحي على إيقاع اللاسلام

أعدّ هذا الملف: مروان النمر

عمّان، البحر الميت، العقبة، جرش، عجلون، أمّ قيس، وادي رم، الكرك، والبتراء. 120 ألف موقع أثري، السياحة الثقافية، السياحة العلاجية، السياحة الدينية، السياحة البيئية، والسياحة الصحراوية. أكثر من 70 فندقاً، تضمّ نحو 17 ألف غرفة، تشكّل فنادق الـ5 و4 نجوم نسبة 40 في المئة منها. بالإضافة لـ 5000 مطعم، والمتاحف، ومراكز التسوّق، وغيرها من متطلّبات البيئة الجاذبة لمختلف شرائح السيّاح.

تلك هي مقوّمات النجاح لأيّ وجهة سياحية من حيث المبدأ، لكن مع كلّ عدوان إسرائيلي على الشعب الفلسطيني داخل الأراضي المحتلّة، تنحسر هذه المزايا التفاضلية أمام الحملة الإعلامية الغربية خارجياً، وتبرز داخلياً ثغرات ميكانيكية متراكمة تعيق حركة القطاع. وجاءت أحداث 11 أيلول/سبتمبر لتضع الجميع، وزارةً وهيئةً وقطاعاً عاماً، أمام واقع يستدعي إعادة النظر والتخطيط لتوفير المناخ الملائم والشروط المناسبة لهذا القطاع الحيوي بالنسبة إلى الأردن.

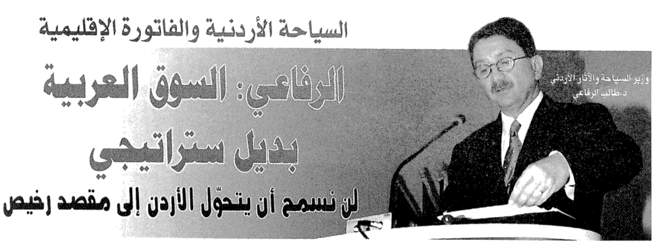
وإذا كانت الظروف المحيطة بالأردن جعلت القطاع السياحي عرضة للتقلّبات، والحادّة أحياناً، فإن ذلك أدّى إلى بلورة الكثير من الأفكار وإلى صوغ جملة من الآليات لمواجهة التحديات، التي نستعرضها في هذا الملفّ.



السياحة الأردنية والفاتورة الإقليمية

الرفاعي: السوق العربية بديل ستراتيجي

لن نسمح أن يتحوّل الأردن إلى مقصد رخيص



وزير السياحة والآثار الأردني د.طالب الرفاعي

يبدو أنّ الطفرة التي شهدتها السياحة الأردنية خلال عقد التسعينات كانت تحجب عن عيون القيّمين على القطاع من مسؤولين ومدراء فنادق وشركات سياحة وسفر الاستعداد لمخاطر محسوبة، فجاءت الانتفاضة في فلسطين المحتلة وأحداث 11 أيلول/سبتمبر لتخلط الأوراق.

تدفّق السيّاح الأوروبيين كان كافياً لدرجة القصور في ترويج جدّي تجاه الأسواق العربية، ونسبة الأشغال المرتفعة لفنادق العاصمة والبتراء لم تعطِ الفرصة لاستثمار متوازن ومدروس في باقي المناطق، الحكومة كانت راضية عن أداء القطاع وارتفاع مساهمته في الناتج المحلّي، والفنادق وشركات السياحة والسفر كانت تحقق الربح المطّرد، وكلاهما كان ينام على الحرير.

هل الحقّ على وزارة السياحة التي يطالبها مدراء الفنادق بجذب النزلاء؟ أم الحقّ على القطاع الخاص واتكاليته على الترويج العام خلال الفترة السابقة؟ أم أنّ التنسيق بين الطرفين الذي كان مفقوداً قبل الأزمة حوّلته الأخيرة إلى "ربّ ضارةٍ نافعة"؟

الوضع الذي تشهده الأراضي الفلسطينية المحتلّة ليس بالسهل على السياحة الأردنية لكن الاكتفاء بمرحلة الانتظار أمرٌ أشدّ خطورة، الأمر الذي يدركه وزير السياحة والآثار الأردني د.طالب الرفاعي من خلال تحليله لمرحلة الماضي ورؤيته للمستقبل في هذا الحوار:

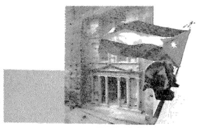
■ **تعتبر المواقع الأثرية محور الترويج للمنتَج السياحي الأردني تاريخياً، هل فرض التنوّع تبدّلاً في هذا التوجّه؟**

□ الخطة الترويجية في أيّ بلد يجب أن تعتمد على المنتَج، والمنتَج السياحي الأردني كان يعتمد في الأعوام الماضية على المواقع الثقافية التراثية، حيث لدينا 27 ألف موقع أثري مسجّل ولو أحيط الأردن بسور لكان أكبر متحف في العالم. في السنوات العشرة الأخيرة تبيّن أن لدينا منتجات أخرى كالسياحة البيئية والمغامرة الخفيفة والسياحة العلاجية والسياحة الدينية، خصوصاً بعد تثبيت موقع مغطس السيد المسيح (عليه السلام) بالإضافة لوجود مواقع جبل نيبو وجبل هارون وكاور والصياغة، كما تمّ التركيز في الفترة الأخيرة أيضاً على السياحة العائلية وسياحة المؤتمرات.

■ **السياحة البينية العربية بدأت تطفو مؤخراً على السطح، فما هي الأسس التي تعتمد عليها خطة الأردن السياحية لملاقاة متطلّبات هذه الشريحة؟**

□ ستراتيجيتنا تعتمد أولاً على تثبيت وجودنا التقليدي في الأسواق الغربية خصوصاً الأوروبية، حيث بدأنا منذ نحو 5 أعوام التوجّه إلى شركات ووكالات السياحة والسفر عبر شبكة تسويق حقيقية أيّ أننا خرجنا من مرحلة الترويج العام وبدأنا الاحتكاك بالزبون النهائي End User. ثانياً فإنّ أحداث 11 أيلول/سبتمبر وقبلها ما تشهده الأراضي الفلسطينية عكس نفسه علينا بقوة لكنه أظهر لنا مقدار القصور تجاه الأسواق العربية، هذه الأسواق كانت موجودة تاريخياً لكن الترويج وتحسين المنتَج المطلوب لدى هذه الشريحة لم يكن بالجدية الكافية. ثالثاً الاتجاه نحو أسواق جديدة كأوروبا الشرقية وروسيا واليابان وكوريا الجنوبية، هذه الأسواق لن تُفتح بين ليلةٍ وضحاها حيث لا زال النقل مشكلة أساسية لكن خلال الأعوام الثلاثة المقبلة نعمل على ترتيبها بالقدر نفسه من الاهتمام الذي نوليه للأسواق الأوروبية.





■ ما هي أبرز مؤشرات التغيّر بين السياحة الإقليمية والعالمية إلى الأردن، وهل تنظرون للسياحة العربية على أنها بديل مرحلي فقط حتى عودة الأوروبيين؟

□ كانت السياحة إلى الأردن تنقسم إلى 50 في المئة من دول أوروبا والولايات المتحدة و50 في المئة من الدول العربية، بعد أحداث فلسطين و11 أيلول/سبتمبر ارتفعت نسبة الأسواق العربية إلى 60 في المئة (80 في المئة منهم خليجيون)، ومن أبرز مؤشرات التغيّر ارتفاع السوق اللبنانية بنسبة 32 في المئة العام الماضي، فتقليدياً كان عدد الذين يذهبون من الأردن إلى لبنان أكبر بكثير من عدد اللبنانيين القادمين إلى الأردن، الآن أصبحت الكفة متوازنة 100 ألف سائح أردني يذهبون سنوياً إلى لبنان و100 ألف لبناني يأتون إلى الأردن. خلال العام 2001 استقبلنا مليوناً و450 ألف سائح بينهم 960 ألف زائر عربي، وانخفض عدد السيّاح الأوروبيين والأميركيين بنسبة 32 في المئة عن العام 2000، ونتوقّع للعام 2002 زيادة السيّاح العرب إلى الأردن بنسبة 13 إلى 18 في المئة. ومن الخطأ الكبير أن ننظر للسوق العربية على أنها بديل مرحلي بل علينا أن نتطلّع إليها كبديل ستراتيجي وأن نوليها العناية التامة ونتعامل معها بجدية مطلقة على المديين القصير والبعيد، ففي مناطق العالم كافة تشكّل السياحة الإقليمية نسبة 80 في المئة بينما في عالمنا العربي لا تتعدّى السياحة البينية الـ 40 في المئة.

■ لبنان وسورية والأردن والحديث القديم الجديد عن الترويج المشترك، فأين أصبحتم من ذلك؟ وما هي أبرز المعوقات؟

□ المدخل الأساسي لتطوير السياحة على مستوى المنطقة هو التعاون الإقليمي في تسويق الإقليم خصوصاً للسيّاح القادمين من مسافات بعيدة، ولدينا الآن خطوات ممتازة على مستوى تعاون الأردن – سورية – لبنان، حيث أنجزنا الخارطة السياحية الموحّدة ووحّدنا الدفتر الجمركي بين الدول الثلاث وطموحنا توحيد كلّ معاملات الدخول والخروج والتأمين، كما أننا ننسّق المشاركة الخارجية مع بعضنا البعض في المعارض العالمية بحيث نكون في أجنحة متلاصقة، كذلك خطونا خطوات مهمّة على مستوى ترتيب وتنسيق المهرجانات وعدم تضاربها مع بعضها البعض، كلّ ذلك لا زال يحتاج إلى المزيد من الجهد لكن الإرادة السياسية موجودة لدى الجميع.

■ يعتبر البعض أنّ الأردن بلد مهيّأ منذ نشأته السياحية لاستقطاب السيّاح الغربيين، فهل يؤثّر ذلك في تلبية متطلّبات السيّاح العرب؟

□ لنفصل بين البلد والفعاليات السياحية، أيّ الفندق وشركات السياحة والسفر المهيكلة لاستقبال مجموعات سياحية ضمن برامج محدّدة. السياحة العربية تأتي ضمن إطار مختلف لكن البلد مهيأ جداً لاستقطابها من حيث الثقافة ومراكز التسوّق والشقق الفندقية وسواها، لكن على سبيل المثال يجب إعطاء السائح الخليجي شيئاً في البتراء إلى جانب الموقع الأثري لحمله على زيارتها.

■ ما هي أبرز المشاريع السياحية التي يشهدها الأردن خلال المرحلة القريبة المقبلة؟

□ لدينا 4 فنادق جديدة في البحر الميت خلال السنتين المقبلتين، كما لدينا مشروع Tala Bay وفندق انتركونتيننتال وغيرها من المشاريع في العقبة، كذلك نعمل على فتح إقليم الشمال حيث بدأنا مشروعين مع مستثمرين عرب لإنشاء منتجعين ومرافق تسلية Country Club في عجلون فهذه المنطقة تُطوّعنا لاستقبال السياحة العربية لطبيعتها الخلّابة التي يرغبونها للراحة والاستجمام، بالإضافة للاهتمام بمنطقة الصحراء والسياحة الصحراوية.

■ هل أثّرت الأحداث الأخيرة في توقّف بعض الاستثمارات، خصوصاً في العاصمة عمّان التي يتحدّث البعض أنها تشهد طفرة في الفنادق؟

□ الاستثمار لم يتوقّف لكنّه تنوّع، لدينا طاقة فائضة في عمّان الآن تتمثّل في 12 ألف غرفة من أصل 17 ألف في الأردن لكن على المدى البعيد سيكون هنالك حاجة إضافية للغرف في العاصمة، فقبل الانتفاضة وأحداث 11 أيلول/سبتمبر كانت الدراسات تشير إلى أننا بحاجة لرفع طاقتنا الاستيعابية من الغرف من 17 ألف إلى 32 ألفاً على مستوى الأردن، هل الآن الوقت المناسب لذلك؟ البعض يقول أن فترة الهدوء هي الفترة المثالية للتوسّع بحيث نكون جاهزين لاستقبال الطفرة عندما تبلغ الدورة السياحية ذروتها. لكننا في الوقت نفسه وكيّ لا ننقل السوق نعمل على تشجيع الناس لتحويل استثماراتهم من مناطق معيّنة لمرحلة معيّنة تشهد فيها طفرةً في السعة إلى مناطق أُخرى تحتاج الآن وبشدّة للطاقة الفندقية، خصوصاً في البحر الميت والشمال.

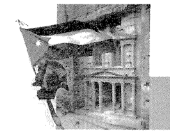
■ شهد القطاع الفندقي انخفاضاً حاداً في أسعار الغرف، فهل لديكم آلية تدخّل لوقف حرب أسعار جديدة؟

□ السوق يحكم الأسعار ونحاول أن لا نتدخل فندخل تشوّهات على السوق خصوصاً في هذا الوضع الصعب، لكن الكلّ مدرك أنّ الأردن يجب أن لا يتحوّل إلى مقصد رخيص ونحن مصرّون على تشجيع الفنادق للحفاظ على حدّ معيّن من الأسعار، فالأردن بلد 40 في المئة من غرفه 5 و4 نجوم وإذا تعوّدت الأسواق على أسعار رخيصة يصعب على المدى البعيد استعادة الأسعار الطبيعية لدى هذه الفنادق.

■ الحديث عن خصخصة الخطوط الملكية الأردنية يدور منذ مدّة، فأين أصبح ذلك؟

□ "الملكية الأردنية" تسير بشكل متقدّم بعملية الخصخصة، إذ تمّ تقسيمها إلى 5 شركات تمّ تخصيص 4 منها حتى الآن وهي التي تتعلّق بتقديم الطعام ومحلات السوق الحرّة والصيانة ومركز التدريب، ولازال هنالك النشاط الرئيسي للشركة أيّ النقل الجوي ويتوقّع أن يتمّ تخصيصه خلال الأشهر الستة إلى العشرة المقبلة. ■





مدير عام هيئة تنشيط السياحة مروان خوري:

الترويج بميزانية متواضعة

تلعب هيئة تنشيط السياحة دوراً مهمّاً في ترويج السياحة الأردنية وتثبيت أقدامها على خريطة السياحة العالمية. والمتابع لمشاركات الأردن في المعارض والمؤتمرات الدولية والإقليمية يلحظ تطوّر هذا الدور على مدى الأعوام الخمسة الماضية. دور الهيئة الترويج رغم ميزانيتها المحدودة جداً، ودور الوزارة إزالة التعقيدات من أمام الزوّار والاستثمارات، ودور القطاع الخاص أخذ المبادرة لجذب السيّاح. التنسيق كان مفقوداً بين هذا المثلث حتى فترة قريبة، لكن ستراتيجية السياحة الأردنية حتى العام 2010، والتي يتحدّث مدير عام الهيئة مروان خوري عنها، تعتمد في تطبيقها على أن يلعب كلّ فريق الدور الذي يتقنه.

مروان خوري

■ **هل تعتقدون أنّ السياحة العربية يمكن أن تعوّض النقص الأوروبي في الأردن؟**

□ متطلبات السائح العربي تختلف عن السائح الأوروبي، والقطاع السياحي الأردني مبني لخدمة الأخير وهو ما نواجهه الآن. فمع أنّ عدد السيّاح لم يقلّ بنسبة كبيرة حتى بعد 11 أيلول/سبتمبر إلاّ أنّ القطاع يعاني لأنه مبني على أساس الوفود السياحية Group Rate حيث تستفيد معظم المرافق من خطوط طيران وشركات سياحة ونقل وفنادق في حين أن معظم الوافدين من الخليج يأتون بسياراتهم ويستأجرون الشقق المفروشة. الآن نسعى لاستقطاب الشريحة العربية من خلال تقديم السعر المناسب على مستوى الفندق والطائرة، ومساواة العربي بالأردني في رسم الدخول للمواقع الأثرية، وتنظيم العديد من الفعاليات التي تجذبهم. لكن تبقى الميزانية الترويجية عائقاً نحو الوصول للزبون النهائي، فمصر على سبيل المثال أنفقت 100 مليون دولار عقب أحداث 11 أيلول/سبتمبر ودبيّ 50 مليون دولار، في حين

غياب المجالس السياحية في سورية ولبنان يعرقل التنسيق

شركات السياحة الأوروبية أبقت الأردن في بروشوراتها وحذفت إسرائيل

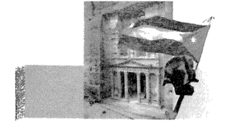
أنّ ميزانيتنا الترويجية على مدى العام لا تتخطى الـ 4 ملايين دولار.

■ **لماذا لم يأخذ التنسيق بين الأردن وسورية ولبنان حتى الآن الخطوات العملية الكفيلة بتحقيقه؟**

□ مجلس إدارة هيئة تنشيط السياحة يضمّ وزير السياحة والآثار من القطاع العام و12 عضواً من القطاع الخاص، أيّ أنّ الأخير يدير الترويج السياحي بمال القطاع العام، عندما نذهب إلى سورية ولبنان لا نجد مؤسسات أو مجالس سياحية لمخاطبتها فنتعاطى مع وزارات السياحة، لكن دور الوزارات ليس الترويج بل تسهيل الأمور وإزالة التعقيدات لذلك نحتاج إلى هيئات مماثلة للتنسيق والتسويق المشترك، فمثلاً هل يُعقل أنّ لبنان لم يكن موجوداً في سوق السفر العربي؟ الترويج يجب أن لا يُترك لمزاجية الوزارات "سياحة وتعقيد ما بتضبط".

■ **ما هي أبرز الإرهاصات التي أدّت بقطاع السياحة الأردني إلى مواجهة الأزمة الحالية؟**

□ نحن ملاصقون للحدث، في أوروبا يتحدّثون عن الضفة الغربية للأردن وهذا يضرّنا كثيراً، مشكلتنا مع الإعلام الغربي فهو الذي يسبب لنا المشاكل. قبل أحداث 11 أيلول/سبتمبر كنا نناقش مشكلة الإشغال المرتفع في الفنادق والحاجة الماسة للغرف، فجأة بدأت تتوالى إلغاءات الحجوزات، هذه الصدمة لم تكن سهلة على القطاع. فنادق الـ5 و4 نجوم في عمّان لم تتضرّر كثيراً فلا زالت نسبة الإشغال فيها 40 إلى 50 في المئة، بل أن فنادق الـ 2 و3 نجوم هي التي تضرّرت لأنها لا تنتمي لسلاسل عالمية تساعدها على



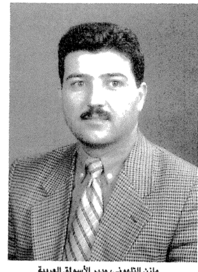
الترويج. كما انخفضت أسعار الفنادق الفخمة لتضاهيها واستقطبت عرب فلسطين 48 أيّ شريحة زبائنها الأساسية. أمّا المتضرّر الرئيسي فهي البتراء وفنادقها التي تعاني مشكلة حقيقية نتيجة اعتمادها المطلق على السياحة الأوروبية والأميركية، في حين أنّ السيّاح العرب قليلاً ما يقصدون منطقة لأجل المواقع الأثرية فقط، لذلك علينا أن نخلق المنتج الترفيهي الذي يبقيهم وإلاّ فإنهم قد يأتون نهاراً ويرحلون ليلاً.

■ مدراء الفنادق يلقون بجزء من اللائمة عليكم وعلى وزارة السياحة نتيجة انخفاض نسب الإشغال لديهم، فما صحة ذلك؟

□ دوري هو المساند والمروّج في حين أنّ القطاع الخاص اتكالي تاريخياً ويعتمد على الهيئة والوزارة لتأتي له بالزبائن، بدل المبادرة لذلك فنحن نعاني مشكلة أدوار ونفتقد التنظيم، الآن نضع ستراتيجية وطنية للسياحة حتى العام 2010 بالمشاركة بين القطاعين العام والخاص على مستوى الترويج والاستثمار، فمثلاً نحن لا نحتاج فنادق 5 نجوم حالياً في البتراء بل فنادق 2 و3 نجوم، كذلك نحتاج إلى فنادق أكثر في البحر الميت والشمال بدل عمّان، كذلك تلحظ الستراتيجية الاهتمام بترويج كافة أنواع السياحة خصوصاً المعارض والمؤتمرات.

■ كان لكم تجربة ترويجية مع مصر وإسرائيل، لكن السائح كان يقيم في كلا البلدين الشريكين لمدة تصل إلى أسبوع، ويأتي إلى الأردن لزيارة البتراء نهاراً ثمّ يذهب ليلاً، فما جدوى هذا الترويج؟

□ للوجهات القريبة والمتوسطة نروّج الأردن لوحده منذ البداية، أمّا للوجهات البعيدة فقط كأميركا والشرق الأقصى فروّجنا مع مصر وإسرائيل وحدث ما تقول. الترويج المنفرد رفع ليالي السائح الأوروبي إلى 5,4 حيث ركّزنا على أنّه إذا أتى إلى البتراء فقط يفوته الكثير كجرش وعجلون والغطس في العقبة والسياحة العلاجية في البحر الميت والسياحة



مازن التلهوني، مدير الأسواق العربية

الصحراوية في وادي رم، مشكلة الليلة الواحدة عانيناها في العامين 96 و97 أمّا منذ العام 2000 فلم تعد مشكلة.

> **الاستثمار السياحي انخفض لكنه لم يتوقّف**

■ تشهد الأردن حالياً حرب أسعار بين الفنادق، فهل لديكم دور في ضبط إيقاع القطاع؟

□ لا نستطيع التدخّل في الأسعار، لكن يجب أن يبقى هنالك ضوابط بين أسعار فنادق الـ3 و4 و5 نجوم بحيث تأخذ كلّ فئة زبائنها، لكن في الأزمة يصعب ضبط الأمور.

■ أحداث 11 أيلول/سبتمبر وجّهت العديد من دول المنطقة للبحث عن أسواق جديدة، أين أنتم من ذلك؟

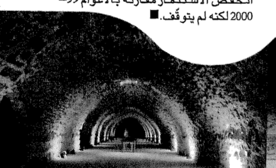
□ إذا استمرّ الوضع كما هو وأتوقّع استمراره، علينا أن نتوجّه بقوة أكبر لأسواق جديدة، مثلاً بدأنا الآن بمقاربة سوق أوروبا الشرقية وروسيا حيث أصبح الروسي يأخذ تأشيرة الدخول على المطار، بالإضافة للترويج في السوق التركية القريبة أيضاً، كذلك نحاول تقوية سوق لبنان ولا زال لدينا مشكلة الحصول على تأشيرة دخول من المطار ونسعى لحلّها. الانتفاضة هي المؤثر الأكبر أما 11 أيلول/سبتمبر فمثلنا مثل دبيّ ومصر والجميع وبدأنا نخرج من إرهاصاته، إذا انتهت مشكلة الأراضي الفلسطينية المحتلة ستعود سياحة الأردن بقوة كما بداية عقد التسعينات، فرغم أنه لا يوجد طلب كبير الآن على الأردن في أوروبا إلاّ أنّ أيّاً من شركات السياحة والسفر لم تنزع الأردن من بروشوراتها ومطبوعاتها في حين أنّ 60 في المئة من هذه الشركات نزعت إسرائيل لانعدام الطلب عليها كوجهة سياحية.

■ ما هي توقّعاتكم بالنسبة لمستقبل السياحة العربية إلى الأردن؟

□ نتوقّع زيادة 10 إلى 15 في المئة بعدد الزوّار العرب في إطار النمو الذي نسير عليه منذ 3 أعوام، حتى عرب فلسطين 48 حققوا زيادة كبيرة العام الماضي لكن تفاعل الأحداث بداية هذا العام في الأراضي المحتلة أخّر قدومهم. العام 2001 استقبلنا 963 ألف سائح عربي وهذا العام نتوقّع أن نتخطى المليون ليشكّلوا نسبة 60 إلى 63 في المئة من نسبة السيّاح إلى الأردن.

■ هل لحظتم تراجعاً في الحركة الاستثمارية نتيجة الأوضاع الراهنة؟

□ القطاع الخاص له رؤيته الخاصة حول الاستثمار في زمن الركود لملاقاة الذروة بجهوزية عند قدومها، فنادق Le Royal والفورسيزونز والهيلتون سيفتحون هذا العام في عمّان، والماريوت في البحر الميت بالإضافة لمشاريع جديدة، كذلك انتركونتيننتال في العقبة ومشروع Tala Bay. انخفض الاستثمار مقارنةً بالأعوام 99–2000 لكنه لم يتوقّف. ■





الأردن السيّاحي في العام 2010



نديم المعشر: أهل الاستثمار أدرى بشعابه

المستثمرون أولى بوضع الخطط والستراتيجيات، فحساب الحقل لديهم نادراً ما يخالف حساب البيدر. نديم المعشر رئيس مجلس إدارة شركتيّ "العربية الدولية للفنادق السياحية" و"الأعمال السياحية" المالكة لفنادق ماريوت وشيراتون في الأردن، بالإضافة للعديد من المواقع والمسؤوليات التي يتولاها على مستوى القطاعات الخاص والرسمي والمشترك، يتحدّث بلغة الأرقام لـ"الاقتصاد والأعمال".

■ **ما هو تقييمكم لأداء قطاع السياحة الأردني خلال الأعوام العشرة الماضية؟**

□ نما القطاع السياحي الأردني نمواً جيّداً خلال العقد الماضي، فقبل العام 1992 كان هنالك فندقان أو ثلاثة تنتمي لسلاسل عالمية وعدد فنادق الـ5 و4 نجوم لا يتعدى الخمسة، الآن أصبحت معظم سلاسل الفنادق العالمية موجودة في الأردن. في العام 1989 كان عدد الغرف الفندقية في الأردن 5700 الآن لدينا 17500 غرفة أيّ نحو 32 ألف ليلة فندقية، هذا النمو واكبه تطوّر في المعطيات المحيطة بالقطاع السياحي فتمّ تأهيل جزء كبير من المناطق الأثرية، وتنوّعت المنتجات كالسياحة العلاجية في البحر الميت والسياحة الصحراوية والدينية والبتراء، كذلك زادت أعداد مراكز التسوّق وفعاليات الأطفال والمطاعم، وولدت هيئة التنشيط السياحي قبل 4 أعوام وأصبح لديها 14 مكتباً خارج الأردن وهي تلعب دوراً ترويجياً هاماً، كما ارتفعت أعداد السيّاح من 800 ألف إلى مليون و400 ألف، لكننا حتى الآن لم ننجح في رفع مدّة الإقامة من 4,2 ليلة للسائح حالياً إلى 7 ليال كما نطمح.

■ **هل تؤمنون بإمكانية تحقيق ترويج عربي مشترك؟**

□ وجود سلاسل الفنادق العالمية وتوزّع فنادقها في مختلف المناطق عامل رئيسي في ترويج الجولات الكاملة داخل الأردن أو إقليمياً من خلال شبكتها التسويقية، وأنا من أشدّ المشجعين لتعاون إقليمي بين الأردن وسورية ولبنان ومصر وتسويقهم ضمن رزمة واحدة وبعروض مشتركة.

■ **لماذا الآن الحديث عن السياحة البينية العربية والتسويق الجدّي في منطقة الخليج؟**

□ التوجّه نحو سوق الخليج الآن ناتج عن إدراكنا أنّ هناك سوقاً مهمة قريبة منّا وعلينا تهيئة الأردن لاستقطابها، الخليج يستخدم 199 مليون ليلة فندقية سنوياً أيّ أن 4 في المئة منها تملأ فنادق الأردن ونسبة أعلى منها بقليل تملأ فنادق الأردن وسورية ولبنان، إذا تكاتف العالم العربي مع بعضه البعض من شمال أفريقيا إلى الخليج حتى مصر ومنطقتنا نصبح من الوجهات السياحية الرائدة على مستوى العالم.

■ **برأيكم ما هي أبرز الخطوات التي تساهم في تفعيل القطاع على المدى المنظور؟**

□ نعمل على تنظيم رزنامة وطنية للفعاليات تستقطب كافة الشرائح وتحيي المواسم الميتة، كذلك علينا تطوير منتجات سياحية خارج المواقع الرئيسية خصوصاً في مناطق عجلون الجبلية وأم قيس والسدّ.

■ **هل تعتقدون أنّ الأردن مؤهّل لملاقاة متطلّبات السائح العربي كما الأوروبي، وما هي الفروقات الجوهرية بين الشريحتين؟**

□ 70 في المئة من السيّاح الغربيين يتركّز اهتمامهم على المواقع الأثرية في حين أن 70 في المئة من السيّاح الخليجيين يتطلّعون لسياحة المتعة والاستجمام و10 في المئة للسياحة العلاجية. الأردن مهيّأ لكلا الشريحتين إذ لدينا 120 ألف موقع أثري بالإضافة للمواقع ذات الطبيعة الخلّابة والسياحة الصحراوية، كما لدينا المنتزهات ومراكز التسوّق والأماكن الخاصة بالأطفال وأكثر من 5000 مطعم. عندما نقول سياحة المتعة والاستجمام فنحن لا نعني حياة الليل فقط فهذا خطأ شائع حول متطلّبات السائح الخليجي، فهو سائح عائلي يحبّ التسوّق في المحال التجارية والمطاعم المتنوّعة والمقاهي والمنتزهات، ونحاول تكييف الأسعار أكثر فأكثر لملاقاة رغباته. كلّ ما علينا هو أن نجمّل الأردن ترويجياً، فإذا أتى السائح هذا العام يجد الأردن مختلفاً عن العام الذي سبق.

■ **السياحة الأردنية حتى العام 2010، ما هي أهداف هذه الخطة؟**

□ الهدف أن نخلق شراكة حقيقية بين القطاعين العام والخاص وتوحيد الر... ضمن ستراتيجية عملية ...



العام 2010 ثمّ العام 2020 وتتمحور حول أين نريد الأردن السياحي مستقبلاً. مثلاً إذا كنت أريد تنمية البحر الميت والحكومة ترفع سعر الأراضي في الوقت نفسه كيف أستطيع تحقيق ذلك؟ كذلك لدينا الآن 500 غرفة في البحر الميت ونحن بحاجة إلى 1200، هل أبنيهم مرّة واحدة أم على مراحل لاستيعاب النموّ وعدم مواجهة ما حدث في عمّان جرّاء بناء الفنادق بسرعة؟ كلّ هذه التساؤلات وغيرها يجب وضعها ضمن مخطط ينطلق من القاعدة الاستثمارية والسياحية بناءً على دراسات للوصول إلى رؤية موحّدة لدى الجميع.

■ **البتراء تعاني والبحر الميت مزدهر، لماذا هذه المفارقة ضمن مواقع البلد الواحد؟**

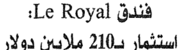
□ البحر الميت له وضع خاص فهو قريب من العاصمة ومرغوب لدى كافة الشرائح والجنسيات كوجهة سياحية وله صفة علاجية كما أنّ عدد الغرف قليل، أمّا البتراء فمحدّدة ضمن إطار المنتج الأثري لذلك علينا أن نضيف لها حافزاً آخر كسياحة المؤتمرات من خلال بناء قاعة معارض ومؤتمرات كبيرة تستقطب الفعاليات الإقليمية والدولية وأن نطوّر حولها مفاهيم جديدة للتسوّق والمنتجات الحرفية والأرتيزانا مثلاً لاستقطاب السياحة العربية، بالإضافة إلى الحياة الليلية المعدومة أيضاً.

■ **ما هو تقييمكم لجدوى الاستثمار السياحي في الأردن؟**

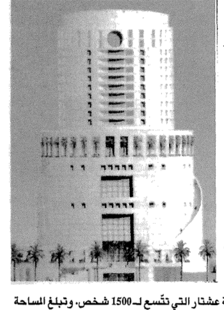
□ السياحة استثمار طويل الأجل وجدوى الاستثمار في القطاع الفندقي كبيرة جداً في الأردن، وأعطيك مثلاً حول أحد الفنادق وأنا معني به قد وزّع أرباحاً بنسبة 200 في المئة خلال 10 أعوام وارتفعت موجوداته من 5 مليون إلى 70 مليون دينار أردني. دائماً هنالك مدّ وجزر في السياحة لذلك عندما يزيد العرض عن الطلب فإنّ الترويج وفتح الأسواق الجديدة هو الخيار الوحيد، وعندما يكون هنالك طلب مرتفع عليك أن تكون جاهزاً لاستقباله.

■ **التفاوت كبير بين ما ينفقه السيّاح العرب حول العالم وما ينفقه السيّاح في المنطقة، كيف يمكن تحقيق التوازن؟**

□ في العام 1950 كان عدد السيّاح حول العالم 25 مليوناً فقط، في العام 2000 أصبح 699 مليوناً ويتوقّع أن يرتفع إلى المليار في العام 2010. لكن من الظواهر الجديرة بالدراسة على مستوى المنطقة أنّ السياحة العالمية نمت خلال العشرين سنة الماضية بنسبة 10 في المئة سنوياً بينما على مستوى المنطقة فإنّ نسبة النموّ أقلّ بكثير من ذلك، وهنالك تفاوت كبير بين الإنفاق السياحي العربي في الخارج والإنفاق العالمي في منطقتنا، ولا مجال للنموّ إلاّ إذا رتّبنا أنفسنا وقدمنا للسائح احتياجاته وفصّلنا مقوّماتنا ومنتجاتنا لتتلاقى مع متطلّباته؛ هذا الانفتاح يجب أن يتمّ ضمن إطار الأخلاق والثقافة العربية بحيث لا نفقد هويتنا التي تميّزنا عن سائر مناطق العالم وتلعب دوراً رئيسياً في جذب السيّاح إلينا، وأتوقّع أن تعود السياحة الأردنية إلى النموّ بقوة بدءاً من نهاية العام الحالي وبداية العام 2003. ■



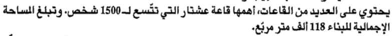
فندق Le Royal: استثمار بـ210 ملايين دولار



يعتبر فندق Le Royal أحدث الاستثمارات في قطاع الفنادق الأردني، وقد بدأ العمل به خلال العام 1997 ويُتوقّع افتتاحه رسمياً خلال شهر تشرين الأول/ أكتوبر 2002.

بلغت التكاليف حتى الآن 160 مليون دولار، وقد تصل قيمة الاستثمار الإجمالي إلى 210 ملايين دولار. يملك الفندق شركة General Mediterranean Holding التي يرأسها المستثمر العراقي نظمي الأوجي.

يضمّ الفندق 286 غرفة تتوزّع على 12 طابقاً، بينها 32 جناحاً وجناحان ملكيان. كما يضمّ مركزاً للتسوّق مؤلف من 35 محلاً تجارياً، بالإضافة لصالات السينما، و13 مطعماً عالمياً، و12 مكتباً للإيجار. كذلك



يحتوي على العديد من القاعات، أهمها قاعة عشتار التي تتّسع لـ1500 شخص. وتبلغ المساحة الإجمالية للبناء 118 ألف متر مربّع.

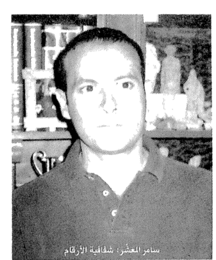
وحسب مدير المبيعات سامر داغستاني، ومديرة العلاقات العامة لانا بدر، فإنّ السعر المتوقّع لليلة الفندقية في Le Royal يبلغ 110 دولارات، ويعتمد الفندق على استقطاب سياحة الأعمال والمؤتمرات، والسياحة العائلية لوجود مركز التسوّق. أمّا كلفة إيجار المتر المربّع للمحال التجارية فتبلغ 140 ديناراً أردنياً للمتر الواحد سنوياً، و400 دينار للمكاتب. كذلك فإنه من المتوقّع أن تكون نسبة نزلاء الفندق من العرب، وضمنهم عرب فلسطين 48، نحو 60 في المئة، ونسبة الأوروبيين 40 في المئة، خصوصاً من إيطاليا وأسبانيا. كما أنّ الفندق لن يعتمد على المنافسة من خلال السعر، بل من خلال تقديم المنتَج المميّز. ويتألّف طاقم عمل الفندق بنسبة 85 في المئة من موظّفين كانوا يعملون سابقاً في فنادق عالمية، حيث استقطبهم الفندق بعد أن تخلّت معظم فنادق الـ5 نجوم في الأردن عن نحو 15 في المئة من موظّفيها.





مدير عام شركة Discovery للسياحة والسفر

سامر المعشّر: صناعة سياحة الحوافز


سامر المعشّر: شفافية الأرقام

عامٌ ونصف قضاها سامر المعشّر في الأبحاث والدراسات قبل الولوج في قطاع السياحة والسفر الأردني، نتج عنها استهداف شريحة النخبة من السيّاح في أسواق محدّدة حول العالم.

"أسعى للربح، لا أريد سرقة زبائن أحد، وأستقطب الذين ينفقون المال في بلدي ويحتكّون بأهله ويحافظون على البيئة"، قولٌ يلخّص رؤية الشاب "المغامر العاقل" لمفهوم السياحة، وشفافية مطلقة يعكسها هذا الحوار.

■ **كيف تقيّمون علاقة الأردن بأسواق السياحة العالمية والإقليمية، خصوصاً على مستوى الترويج؟**

□ أسواق الأردن الرئيسية تنقسم إلى النطاق الأوروبي والأميركي، النطاق العربي، وحديثاً الشرق الأقصى وأستراليا وأوروبا الشرقية التي يجب أن نوليها عناية أكبر. سَمعتها كثيراً سابقاً أنّ إمكاناتنا التسويقية لا تسمح بالتوسّع ولا يوجد المال الكافي للترويج وهذا إلى حدّ كبير صحيح، فمثلاً سيناء تصرف 18 مليون دولار في السوق الإيطالية فقط بينما نحن ميزانيتنا السنوية لترويج كامل الأردن لا تتعدى الـ4 ملايين دولار، رغم ذلك فإنّ الكثير من النجاح تحقق خلال الأعوام العشرة الماضية لكنّه كان غير مركّز ونتيجة مبادرات فردية من القطاع الخاص بدل العمل المؤسسي المنظّم والتنسيق وهنا تكمن المشكلة الرئيسية، فصناعة السياحة حديثة في الأردن وكلٌّ كان يغني على ليلاه وليس ضمن نشاط وطني. في الأعوام الثلاثة الأخيرة بدأنا نشهد تغيّرات إيجابية وبدأت هيئة تنشيط السياحة تتحوّل من اسم إلى مؤسسة ناشطة في السوق العالمية قبل العربية ولا شكّ لديّ أننا سننجح في النهاية.

■ **التركيز على الأسواق الغربية كان يحول دون الالتفات نحو الأسواق العربية، فما هي أسباب ونتائج ذلك؟**

□ كان تركيزنا على الغرب لأننا كنّا نعتقد أنّ أفضل الزبائن الذين يمكن أن نستقطبهم هم السيّاح الأوروبيون والأميركيون، لم نتطلّع إلى الصورة كاملةً على المدى البعيد فالتسويق المرحلي على المدى القصير كان كافياً لملء فنادقنا وشركات السياحة كانت تنمو 20 إلى 30 في المئة سنوياً، الأرقام كانت تنمو لكننا لم نكن نتطلّع بين ثناياها ونقرأها جيداً ونحصي ما يفوتنا بدل ما يأتي إلينا. التركيز على السوق الغربية ونسيان العربية كان غلطة فادحة، والأسواق المحيطة مثل لبنان وسورية التي لديها تاريخ عريق في الأسواق الخليجية من الطبيعي أن تسبقنا وتستقطب ردّة فعل هذه الأسواق بعد 11 أيلول/سبتمبر بسرعةٍ أكبر.

■ **وهل كانت الجهود المبذولة على مستوى الأزمة؟**

□ كلّ ما قمنا به سابقاً كان ردّة فعل وليس فعلاً، نواجه مشكلة فنبحث عن الحلّ، نبني فندقاً فنركض لنملأه، كذلك لم يكن لدينا إدارة أزمات وتخطيط لمواجهتها، فأكثر ما هزّنا أحداث الضفة و11 أيلول/سبتمبر، قبل هذا التاريخ كانت الأرقام ممتازة وهوت فجأةً فتجمّدنا ولم نقم بأيّ فعل ولو كان خاطئاً لمدة 3 أشهر، لم نكن نعرف ماذا نفعل لا على مستوى القطاع العام ولا الخاص، عندما يكون لديك ستراتيجية واضحة لا تواجه مثل هذه المواقف.

■ **الأردن يتطلّع إلى تحقيق مليون سائح عربي هذا العام، هل تعتقدون بإمكانية تحقيق ذلك؟**

□ أعتقد أننا محظوظون من حيث الأرقام التي نسعى لتحقيقها، فعدد السيّاح الذين نطمح لاستقطابهم خلال الأعوام الثلاثة إلى الخمسة المقبلة ضئيل جداً مقارنةً بالسوق العالمية، نريد مليون سائح؟ إنه رقم صغير وأيّ سوق تركّز عليه بطريقة مدروسة يحقق لك هذا ولا يمكن أن تفشل إلاّ إذا قمت بعمل سيء جداً، فالمنتَج استثنائي والخدمات تتحسّن بشكل سريع وتوفّر الغرف يتطوّر بشكل هائل والمنافسون لا يملكون التنوّع الذي لدينا.

■ **ما هي المقوّمات الكفيلة بتحويل الأردن إلى وجهة سياحية مفضّلة عربياً كما هو أوروبياً؟**

□ الأردن مهيأ إلى حدّ كبير للسائح الأوروبي أكثر من العربي، حتى لاستقطاب السياحة العائلية لدينا ضعف ولحياة الليل أيضاً ولنشاطات المرأة والتسوّق، لكن في المقابل فإننا نشهد العديد من الفعاليات التي تساعد على جذب السيّاح العرب كالمهرجانات والنشاطات الثقافية والفنية





وآخرها مسرحية "المتنبي" ومهرجان للشباب العربي، كما أنّ البحر الميت سيشكّل علامة نجاح فارقة مع الفنادق الجديدة التي يتمّ إنشاؤها.

■ **يعتقد البعض أنّ سبب معاناة الفنادق يعود بالدرجة الأولى إلى عدم تنظيم الاستثمار السياحي، هل تؤخذ هذه المقولة بالاعتبار؟**

□ المشكلة أنه لا يوجد لدينا مكان يمكن أن يذهب إليه المستثمر ليسأل: أين أفضل موقع أوظّف فيه أموالي؟ الخطوات حتى الآن خجولة وما واجهه قطاع السياحة خلال الفترة السابقة يدلّ على أهمية تسريعها، فمثلاً فندق موفنبيك البحر الميت تأثّر لمدة شهر ونصف بعد 11 أيلول/سبتمبر وليس لمدة 8 أشهر كما فنادق عمّان والبتراء، ومعدّل إشغال الغرف انخفض بنسبة 20 في المئة وليس بنسبة 80 في المئة كباقي المناطق، هذه الظواهر تستوجب الدراسة العميقة ضمن خطة شاملة لأخذ القرارات المناسبة. مثال آخر، البتراء مهمة جداً كموقع أثري لكن حياة الليل صفر، فلا توازن بين الليل والنهار الأمر الذي يؤدي إلى قدوم السيّاح إليها نهاراً وذهابهم إلى العقبة ليلاً، عندها نعرف أنّ الفندق في البتراء يجب أن يضيف نادياً ليلياً فيقوم بذلك كردّة فعل بعد عام من التخبّط، خطوات ردّة الفعل بعيداً عن الدراسات والأبحاث والخطة الشاملة لا يمكن أن تستحدث منتجاً متكاملاً. إذا فتحت فندقاً في البتراء كيف يأتي إليّ السيّاح من عمّان؟ فقط من خلال سيارة الأجرة، فندق الماريوت مثلاً خصّص باصاً كلّ نهاريّ جمعة واثنين، كلّها جهود فردية وليس ضمن رؤية وطنية.

■ **لكن الحديث الآن يدور عن خطة سياحية حتى العام 2010 ...**

□ هنالك مشكلة إضافية أنّ الحكومة ليس لديها أبحاث دقيقة ومفصّلة عن سوق السياحة في الأردن، العام الماضي استقبلنا مليون و300 ألف سائح، من أين أتوا؟ كم ليلة ناموا في الأردن؟ أين استقرّوا؟ كم صرفوا؟

إهمال السوق العربية غلطة فادحة

لا أكترث بعدد السيّاح الذين أستقدمهم بل بحجم ما ينفقونه في الأردن

يقولون استقطب الأردن 800 ألف سائح عربي، لكن 57 في المئة من السيّاح الخليجيين الوافدين عبر الحدود يذهبون إلى سورية ولبنان ونحن نعدّهم سيّاحاً، هذه مشاكل جذرية وحان الوقت لحلّها، الكلّ كان فرحاً بالأرقام قبل 11 أيلول/سبتمبر بحيث أنّه لم يكن يهتمّ بتحليلها.

■ **كيف انعكست هذه التجارب والمعطيات على إنشاء شركتكم Discovery؟**

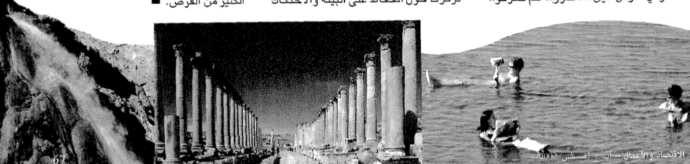
□ عندما أردت افتتاح شركة Discovery أمضيت عاماً ونصف العام في الدراسات والأبحاث حول سوق السياحة الأردنية فوجدت أنّ الذين يأتون إلى الأردن لا ينفقون أكثر من 61 دولاراً في الليلة الواحدة وهذا معدّل منخفض جداً، فقرّرت التوجّه نحو شريحة محدّدة ذات مستوى دخل مرتفع غير مكترث بعدد الذين أستقدمهم بل بمقدار الدولارات التي ينفقونها مع شركتي وفي بلدي من خلال تقديم منتَج مميّز يرفع هامش الربح، رغم أنّ الفوائد والحوافز من وزارة السياحة مبنية على أساس عدد السيّاح الذي تستقدمهم شركة السياحة والسفر، فبدأنا Discovery Echo Tourism التي تركّزت حول الحفاظ على البيئة والاحتكاك بين السيّاح وأهل الريف الأردني. ليس المهمّ أن تكون الشريحة المستهدفة من قِبلك قليلة بل أن تحقق لها أعلى مستوى من التوقّعات، ففي شارع أكسفورد بلندن يمرّ 70 مليون سائح سنوياً بينما نحن في الأردن نطمح لنمو سنوي بمقدار 200 ألف سائح فقط، في بريطانيا ينفق كلّ زائر 384 دولاراً يومياً بينما لا ينفق عندنا أكثر من 61 دولاراً، أيّ أن كلّ شخص مقابل 6 أشخاص وتأثيره في البيئة أقلّ ضرراً بكثير، هذه سياحة النخبة وأنا لا أقول أنّ الجميع يجب أن يتوجّه إليها فقط.

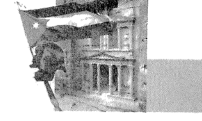
■ **وما هي أهمّ الأسواق التي عملتم على استهدافها؟**

□ أهمّ الأسواق بالنسبة للأردن هي: فرنسا، بريطانيا، ألمانيا وإيطاليا، لكنني لم أتوجّه إليها على الإطلاق، فأنا أتطلّع إلى سياحة الحوافز Incentive Traveler أيّ إلى سائح النخبة ذات المتطلّبات الخاصة ولا أريد سرقة زبائن أحد، فتوجّهت إلى بلدان أسبانيا وهولندا ولوكسمبورغ وبلجيكا وإلى بوسطن وسان فرانسيسكو في الولايات المتحدة، خلال العام الأول حققت أرقاماً تزيد 40 في المئة عمّا أتوقّع، وفي الأعوام الخمسة التي تلت حققت نمواً سنوياً بنسبة 50 في المئة، ولديّ 82 في المئة كزبائن دائمين.

■ **ماذا عن السوق العربية؟**

□ السوق العربية مهمة جداً بالنسبة لي لكنني لم أتوجّه لها حتى الآن نتيجة الطاقة الاستيعابية المحدودة لديّ مقابل النموّ الذي تشهده أعمالي، حتى مع أحداث أيلول/سبتمبر لم تنخفض أرقامي بشكل كبير وهذا العام تشير إلى نموّ مقارنة بالفترة نفسها من العام الماضي، سياحة الحوافز ذات المتطلّبات الخاصة ستشهد نمواً في الأعوام المقبلة في العالم العربي وسأستهدفها في الوقت المناسب، وأنا على أتمّ الإدراك أنّ "السوق العربية" ليست بديلاً مرحلياً عن الغربية بل سوقاً ناضجة تحمل في طيّاتها الكثير من الفرص. ■





فنادق الأردن

متى تكبير كعكة النزلاء؟

بدأت سوق السياحة الأردنية بالانحدار مع انتفاضة أيلول/سبتمبر العام 2000، ثم انتعشت في شهر شباط/فبراير 2001، وحلّت الكارثة لمدّة 3 أشهر مع أحداث 11 أيلول/سبتمبر، ثمّ بدأت بالانطلاق مجدداً خلال شهر شباط/فبراير 2002، لكن تصاعد الأحداث في الأراضي الفلسطينية المحتلة خلال آذار/مارس من العام الحالي أدّى إلى العديد من إلغاء الحجوزات في الفنادق، ويستمرّ الوضع صعباً منذ ذلك الوقت، بانتظار صيف شبه مزدهر يعتمد على السيّاح الخليجيين تحديداً. مدراء الفنادق العالمية في الأردن يحللون مراحل الأزمة ومسبباتها ويطرحون رؤيتهم حول الحلّ، من خلال هذه المقتطفات.





ستاروود

STARWOOD

جان كيرشتين، مدير عام فندق وأبراج شيراتون النبيل عمّان:



• تأثير 11 أيلول/سبتمبر زال تقريباً، لكن الأردن هو الأكثر معاناةً نتيجة الوضع السياسي المتدهور بالمنطقة.

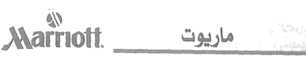
• العديد من المؤتمرات تمّ تأجيلها، وعلينا التركيز على الأمان خلال الترويج.

• قد لا نحقق في الوقت الراهن الأرباح التي يطمح بها المستثمرون، لكن يجب أن لا يؤثّر تخفيض النفقات في تخفيض الخدمات.

• نحاول استقطاب السيّاح العرب ليروا شيئاً مختلفاً عن مصر وبيروت، ويجب ترويج المنطقة كحزمة واحدة.

• نتوقّع عودة الأعمال بدءاً من شهر أيار/مايو 2003، والإشغال بنسبة 50 في المئة ممتاز حالياً.

• الاستثمار لم يتوقّف لكنه في مرحلة ترقّب بانتظار تدفّق الأموال.



ماريوت

Marriott.

جون نورثن، المدير العام لفنادق ماريوت في الأردن:

• سياحة الأعمال تزيد عاماً بعد عام، لكن سياحة المتعة تشهد انخفاضاً نتيجة أحداث الضفة و11 أيلول/سبتمبر.

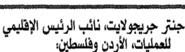
• لم يتمّ إلغاء الرحلات لكنها تأجّلت، ونتوقّع بدء عودة السيّاح نهاية العام الحالي وخلال العام المقبل.

• البتراء تعاني لأنها تعتمد على السيّاح الأوروبيين والأميركيين، في حين أنّ البحر الميت لم يتأثّر لأنه وجهة علاجية واستجمام لا مثيل لها في العالم.

• السياحة العربية ستغطي قليلاً من النقص، خصوصاً خلال فصل الصيف والأعياد، في حين أنّ الأوروبية تزدهر خلال ربيع وخريف العام 2003.

• خلال صيف 2001 وصلت نسبة الإشغال إلى 80 في المئة، في حين حققنا 60 في المئة كمعدّل منذ بداية العام الحالي حتى شهر حزيران/يونيو.

• هنالك 3000 غرفة 5 نجوم في عمّان، ومن الطبيعي أن نشهد حرب أسعار نتيجة الظروف الحالية.





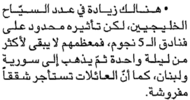


Six Continents

SIX CONTINENTS

جنتر جريجولايت، نائب الرئيس الإقليمي للعمليات، الأردن وفلسطين:





• هنالك زيادة في عدد السيّاح الخليجيين، لكن تأثيره محدود على فنادق الـ5 نجوم، فمعظمهم لا يبقى لأكثر من ليلة واحدة ثمّ يذهب إلى سورية ولبنان، كما أنّ العائلات تستأجر شققاً مفروشة.

• عمّان عاصمة الثقافة العربية للعام 2002، نأمل أن يساهم ذلك في جذب السيّاح من دول المحيط.

• كلّ السلاسل الفندقية تسعى لأن تحجز لها مكاناً على البحر الميت، ولدينا مشروعان مؤجلان لفنادق انتركونيننتال بانتظار قرار المستثمرين.

• الكلّ يسعى للحصول على قطعة من الكعكة، وإذا لم تنمُ سياحة الأعمال بقوة، وتعود سياحة المتعة إلى سابق عهدها، فكلّنا سنواجه مشاكل مع المستثمرين.

• نواجه حرب أسعار، ويتفاوت سعر الليلة في عمّان بين 38 إلى 58 ديناراً، أيّ أنّ هنالك 20 ديناراً فرقاً في سعر المنتَج نفسه، هذا ليس صحياً على الإطلاق.

• أكون سعيداً جداً لو أن نتائجي للعام 2002 توازي نتائج العام 2001.





موفنبيك MÖVENPICK

هنا المصري، مديرة التسويق والعلاقات العامة، الأردن



• السياحة العربية لن تعوّض النقص قريباً، وعلينا تأمين التسهيلات وتكييف الأسعار والترويج بقوّة لجذب الخليجيين.

• نتوقّع 3000 إلى 7000 ليلة من الخليج في فنادقنا بعمّان والعقبة خلال الصيف.

• انتفاضة العام 2000 خفّضت الأعمال بنسبة 30 في المئة، وأحداث 11 أيلول/سبتمبر خفّضتها 30 في المئة أُخرى.

• نسبة 30 في المئة من الإشغال في البتراء الآن أمرٌ عظيم، وسعر الغرفة هبط من 50 إلى 25 دولاراً.

• نسعى لاستقطاب الأجانب الذين يعيشون في الخليج، وأن تصل نسبة حجوزات العرب في فنادقنا إلى 70 في المئة بالبحر الميت و50 في المئة بالعقبة و30 في المئة بالبتراء.

• شرم الشيخ تنافسنا على السوق الأوروبية، من خلال الأسعار المنخفضة والحملة الإعلانية المركّزة. ويجب تخصيص ميزانية أكبر لهيئة تنشيط السياحة.

• "الفيزا" عائق في وجه السوق اللبنانية، والسائح اللبناني يقضي من 2 إلى 8 ليالٍ في البحر الميت.

حياة HYATT HOTELS

جوزيف كرال، مدير عام فندق جراند حياة عمّان

• الأهم أن نأتي بالعالم إلى الأردن، ليشهدوا بأم العين أنه بلد آمن، بخلاف ما تدعيه الصحافة الغربية.

• بعض الفنادق اضطرّت للإقفال، خصوصاً التي تعتمد بشكل مطلق على المجموعات السياحية.

• الأردن وجهة عائلية بالنسبة للسائح العربي، وعلينا العمل على استقطاب الشباب.

• الأردن وجهة سياحية تحتاج أسبوعاً للتعرّف عليها، لكن علينا تقديم العروض المناسبة لإبقاء السيّاح هذه المدة.

• نأمل أن نحقق معدّل إشغال خلال فصل الصيف بنسبة 60 في المئة، ولا أتوقّع حرب أسعار لأنه من الصعب خفضها أكثر، وهي أصبحت تضاهي مصر تقريباً.

• المهم أن يبقى اسم الأردن موجوداً في بروشورات شركات السياحة والسفر العالمية، لأنهم إن نزعوه يصعب إعادته.

مريديان Le MERIDIEN

رجا نصري، مدير عام فندق ميريديان عمّان

• قطاع السياحة الأردني يعيش مرحلة ترقّب، والفنادق لا تستطيع الانتظار.

• خطة المدى القصير، البحث عن أسواق جديدة، واستقطاب سياحة المؤتمرات.

• يجب أن نستقطب السائح إلى عمّان أولاً، ثمّ إلى باقي الأردن.

• السياحة العلاجية كلمة حلوة، لكن كيف نستغلها؟ وكيف نستطيع أن نجذب السائح القادم إلى البحر الميت إلى عمّان والبتراء وجرش والعقبة وغيرها.

• نتوقّع أن يرتفع معدّل الإشغال من 50 في المئة حالياً إلى 70 في المئة خلال الصيف.

• بالنسبة للخليجي الآن، السوق الأردنية تأتي بعد ماليزيا ولبنان ومصر وسورية على التوالي.

• هذا العام ستنخفض الأسعار 15 إلى 20 في المئة عن العام الماضي.

• لم نشعر حتى الآن أنّ وزارة السياحة والهيئة لديها برنامج متكامل ضخم لاستقطاب السيّاح العرب.



Accor

أحمد كسواني، المدير المقيم لفندق سوفيتيل طيبة زمان، البتراء

• نسبة الإشغال لدينا الآن لا تتعدى الـ 10 في المئة، وAccor أقفلت فندق Mercure في شهر تشرين الأول/أكتوبر 2001، بسبب انهيار الأعمال.

• همّنا الرئيسي تقليص النفقات للبقاء أحياء، حتى عودة الأعمال.

• سوق السياحة الدينية توقّفت، نتيجة الانتفاضة وإحجام السوق الأميركية.

• من الصعب أن نؤمن حياة الليل للسائح في البتراء، بحكم العادات والتقاليد، لكن يجب تحويل البتراء إلى منطقة حرّة للتسوّق، وإنشاء مركز معارض ومؤتمرات عالمي، وبناء كازينو.

• نركّز حالياً على السياحة الأردنية الداخلية، وسعر الغرفة انخفض حتى 20 دولاراً مع إفطار.

• الزائر العربي لا يهتمّ بسياحة الآثار، لذلك لا يمكن أن نعوّل إلاّ على عودة الأوروبيين والأميركيين واليابانيين.





د. ريم بدران

أبرز المشاريع المستفيدة من قانون تشجيع الاستثمار / قطاع الفنادق

بلغ حجم الاستثمار في المشاريع المستفيدة من قانون تشجيع الاستثمار، منذ العام 1995 حتى تاريخه قيمة 1141228476 دينار أردني (نحو 1,7 مليار دولار). جاء ذلك في أرقام مؤسسة تشجيع الاستثمار، التي تتولى إدارتها العامة د. ريم بدران.

المشروع	المستثمر	قيمة الاستثمار/ مليون دولار	الموقع	مصدر الاستثمار
Tala Bay	شركة الأردن لتطوير المشاريع السياحية	500	العقبة	الأردن، مصر، الولايات المتحدة الأميركية
فندق Le Royal	شركة جنرال مديترانيان للاستثمارات السياحية	210	عمّان	بلجيكا
فندق انتركونتيننتال	شركة الساحل الجنوبي للفنادق	150	العقبة	السعودية
فندق شيراتون	العربية الدولية للفنادق السياحية	100	عمّان	الأردن، السعودية، الولايات المتحدة الأميركية
فندق موفنبيك البحر الميت	الشركة الوطنية للفنادق والسياحة	75	البحر الميت	الأردن، السعودية
فندق الفورسيزونز	شركة البحر المتوسط للاستثمارات السياحية	67	عمّان	الأردن، السعودية
فندق قصر المؤتمرات	شركة الإسكان للاستثمارات السياحية والفندقية	45	عمّان	ليبيا
فندق موفنبيك العقبة	شركة البحر الأحمر للفنادق	33	العقبة	أجنبي مختلف
فندق كراون بلازا		31	عمّان	الدولة
فندق ماريوت البحر الميت	شركة الأعمال السياحية	30	البحر الميت	أجنبي مختلف
فندق راديسون ساس		27	عمّان	الأردن

Tala Bay:
درّة العقبة بنصف مليار دولار

يعتبر مشروع Tala Bay من أهمّ المشاريع السياحية ليس في الأردن فحسب، بل على مستوى منطقة الشرق الأوسط. المشروع القائم على طول 26 كلم من شاطىء العقبة، بمساحة إجمالية تبلغ 2,671 مليون متر مربّع، يُتوقّع أن تبلغ كلفة مراحله الثلاث على مدى 15 عاماً نحو 500 مليون دولار.

يملك المشروع شركة الأردن لتطوير المشاريع السياحية، التي أنشئت العام 2000 برأس مال يبلغ 11,5 مليون دينار أردني، وهي كونسورتيوم مؤلف من: أبو جابر للاستثمار، ومجموعة شركات أوراسكوم للسياحة التي يرأسها المستثمر المصري سميح ساويروس، وZara للاستثمار (أبرز مستثمريها صبيح المصري وياسين التلهوني)، وصندوق الضمان الاجتماعي، ومجموعة الحق للاستثمار.

المرحلة الأولى من المشروع تتضمّن بناء ميناء لاستقبال القوارب



الـ Marina Town



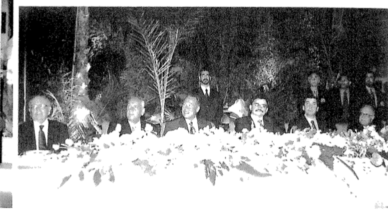
أيمن المفلح، مدير برامج الـ Marina Town

السياحية والفخمة، والـ Marina Town، وملعب للغولف، و1300 غرفة فندقية، وضاحية سكنية للعاملين في Tala Bay. ويُتوقّع إنجاز 35 ألف متر مربّع من الـ Marina Town خلال الربع الثالث من العام 2003، وتضمّ 15 مبنى تحتوي على 144 شقة (بلغ عدد طلبات الشراء 250 طلباً حتى الآن، معظمها من أردنيين)، كما يتمّ خلال هذا التاريخ إنجاز 30 فيلا.

بلغت كلفة الدراسات للمشروع 7,5 مليون دولار، وكلفة البنية التحتية للمرحلة الأولى، من ماء وكهرباء وهاتف، نحو 56 مليون دولار. ويبدأ سعر المتر المربّع من الأرض المتوفّرة للشراء بنحو 1000 دولار أميركي.

Tala Bay بمراحله الثلاث سيضمّ: الـ Marina Town، التي تحتوي على الشقق السكنية والمطاعم والمحال التجارية (عقود الإيجار حتى 7 أعوام، ويمكن تجديدها)، ومرفأ للقوارب، ومن 2 إلى 5 فنادق 5 نجوم، وتعتبر فنادق انتركونتيننتال وحياة وفورسيزونز الأوفر حظاً للفوز بها، بالإضافة لعدة فنادق 4 و3 نجوم، و5 فنادق نجمتين. كما يشمل المشروع: الفيلات والشقق السكنية (لن يتعدى حجم المساحة السكنية نسبة الـ 25 في المئة)، النوادي الليلية ودور السينما، حوض للغطس، ملعب غولف، نوادٍ للنشاطات المائية والرياضية، مركز ثقافي ومركز مؤتمرات، مركز للعناية الصحية والاستجمام، ومركز تسوّق.

افتتاح سياسي - اقتصادي لفندق موفنبيك بيروت



الرئيس لحود والوليد بن طلال يتوسطان من اليمين: عصام فارس، إيلي فرزلي، الرئيس نبيه بري، الرئيس رشيد

الرئيس لحود والوليد بن طلال بعد ازاحة الستار

لم يكن افتتاح فندق موفنبيك في بيروت افتتاحاً عادياً، فقد تميّز بحضور رئيس الجمهورية العماد **إميل لحود** ورئيس مجلس النوّاب **نبيه بري** وعدد كبير من السياسيين، فضلاً عن حشد من وجوه المجتمع اللبناني المعروف.

كما تميّز الافتتاح بخطاب اقتصادي - سياسي لصاحب الفندق **الأمير الوليد بن طلال**، تطرّق فيه إلى أمور داخلية وقضايا محلية على نحو لافت، إذ طالب بخطة اقتصادية ومالية تحدد مسار الخروج من الأزمة وتهدف إلى لجم نمو الدين العام.

ويذكر أنّ المشروع يمتد على مساحة 90 ألف متر مربّع، ويضمّ فندقاً يحوي 300 غرفة وجناح و8 مطاعم متنوّعة ويشمل قاعات للأعراس والاحتفالات والمؤتمرات وصالات للاجتماعات ومركز لخدمات رجال الأعمال و72 شاليهاً و1010 كابينات ومرسى لليخوت، إضافةً إلى مواقف تتسع لأكثر من 800 سيارة و35 متجراً فاخراً.



الفندق مضاء بالألعاب النارية

وبلغت تكلفة المشروع 140 مليون دولار منها 46 مليوناً من قرض مدته 7 أعوام بواسطة مجموعة من المصارف اللبنانية.

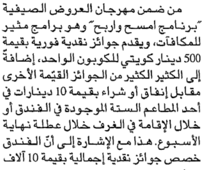
والشركة التي صممت المشروع هي شركة "ايرغا" اللبنانية، وأشرف على التنفيذ تحالف "ايرغا-جونز" اللبناني أيضاً.

أمّا التصميم الداخلي فكان من وحي أفكار بيار روشون (مجموعة دار الهندسة) بالتعاون مع مكتب حمصي للديكور، ونفذت شركة جوزيف خوري الأعمال البحرية. واستغرق العمل في المشروع 22 شهراً بعد توقّف دام 20 عاماً بسبب الحرب الأليمة التي مرت بلبنان.

وكان الفندق مشروعاً غير مكتمل **لآل الضاهر** إلى أن اشتراه **الأمير الوليد** ليضمه إلى مجموعة موفنبيك (43 فندقاً في 10 دول). وتمتلك المجموعة 10 مشاريع في الشرق الأوسط تزيد قيمتها على ملياري دولار.

وأكّد **الأمير الوليد بن طلال** أنّ المشروع الثاني الذي يؤسس له في لبنان هو فندق فورسيزنز الذي سيُقام في وسط بيروت. ■







كراون بلازا الكويت: عالم التميّز الدائم

سميرة البنّا وبسام أبو سليمان

الإقامة في كراون بلازا الكويت... موعد حقيقي مع أجواء الفرح والخدمات الراقية والمتنوّعة، حيث أثبت الفندق موقعه في عالم التميّز والسهر الدائم على راحة العملاء ومتعة الإقامة في رحابه.

وتأكيداً للتميّز والسبق، أطلق كراون بلازا الكويت مهرجان العروض الصيفية من 2002/7/1 لغاية 2002/8/31.

مديرة إدارة المبيعات والتسويق والعلاقات العامة **سميرة البنا** تقول إن المهرجان يأتي نتيجة إيمان وحرص إدارة كراون بلازا الكويت لتقديم فعاليات ممتعة ومتنوّعة وأكثر تنافسية على صعيد الأسعار والخدمات المتطوّرة لفنادق 5 نجوم في الكويت، كما يأتي مهرجان العروض الصيفية هذا العام استمراراً لمهرجان العام الماضي الذي لاقى نجاحاً متميّزاً على المستويات كافة، حيث أنّ الفعاليات والأنشطة التي اختيرت بعناية كبيرة لبّت احتياجات كل الناس، ما جعله يلقى التجاوب والتفاعل من كل الفئات. وتقول **البنّا** أنّ كل خطوة تشجيعية أشعرت كل فرد بأن له مكاناً في المهرجان وفي كراون بلازا الكويت، وهذا من أسمى الأهداف للفندق بتحوّله إلى مقصد سياحي للجميع.

عروض وجوائز مغرية

من ضمن مهرجان العروض الصيفية "برنامج امسح واربح" وهو برامج مثير للمكافآت، ويقدم جوائز نقدية فورية بقيمة 500 دينار كويتي للكوبون الواحد، إضافةً إلى الكثير الكثير من الجوائز القيّمة الأخرى مقابل إنفاق أو شراء بقيمة 10 دينارات في أحد المطاعم الستة الموجودة في الفندق أو خلال الإقامة في الغرف خلال عطلة نهاية الأسبوع. هذا مع الإشارة إلى أنّ الفندق خصص جوائز نقدية إجمالية بقيمة 10 آلاف دينار.

وتتضمّن العروض أيضاً هدايا إلكترونية قيّمة جداً، و100 عضوية اشتراك مجانية ولمدة 3 أشهر في نادي الفندق الصحي "نوتيلوس"، و300 جائزة أجنحة عائلية لمدة ليلتين في عطلة نهاية الأسبوع، والعديد من الهدايا الأخرى لوجبات المطاعم الشهيرة في الفندق، إضافةً إلى 100 جائزة من أفخر العطور المقدمة من لايم لايت برعاية شركة الأسطورة.

مطاعم لكافة الأذواق

هذا ويوفّر كراون بلازا الكويت في رحابه مجموعة واسعة من المطاعم لإرضاء كافة الأذواق. فمطعم الأحمدي يعاود إقامة الليالي المميّزة ليجمع كنوز الطهي من جميع أنحاء العالم على مدار الأسبوع. ويتمتّع المرتادون بمختارات الأطعمة الآسيوية العريقة مساء كل سبت، وبموائد بوفيه ليلة المأكولات العالمية كل يوم أحد، ولليلة المأكولات الإيطالية كل ثلاثاء، والمأكولات الشرقية العربية يومي الأربعاء والخميس ويتخللها العزف والغناء الحي للطرب الأصيل، أما يوم الجمعة فقد خصص لمهرجان العائلة وليلة المأكولات العالمية.

أمّا مطعم النوخذة فيقدم مأكولاته البحرية الطازجة المستوردة من أقطار العالم كافة، وذلك في أجواء من الخصوصية.

بدوره يقدم مطعم ساكورا أطباقه اليابانية المتنوّعة، في حين يستقطب مطعم شابستان متذوقي الأطباق الإيرانية الفاخرة.

هذا من دون أن ننسى مطعم أيام زمان الذي يقدم مجموعة واسعة ومتنوّعة من المأكولات اللبنانية في أجواء تزخر بالطبيعة الحالمة والخصوصية والدفء. أمّا مقهى لوكافيه فهو مثال حي لمقاهي الأرصفة الباريسية، ويقدم مجموعة واسعة من المأكولات الخفيفة والعصائر وغيرها على أنغام العزف الحي للبيانو والتشيلو.

بدوره أشار مدير المبيعات في كراون بلازا الكويت **بسام أبو سليمان** أنّ أسعار عروض المهرجان الصيفي متوفّرة لكل المواطنين والمقيمين في دولة الكويت حيث يمكنهم الاتصال بالفندق للحجز. أمّا بالنسبة لمواطني ومقيمي دول مجلس التعاون الخليجي، فيمكنهم الاتصال عن طريق خدمة الحجوزات الهاتفية المجانية الفورية في كل من: دولة الإمارات، المملكة العربية السعودية، مملكة البحرين، قطر وعمان، أو عن طريق مكاتب السياحة والسفر. وأكّد **أبو سليمان** "أنّ "كراون بلازا" تحوّل إلى معلم سياحي وفندقي متميّز في الكويت وإلى مقصد حقيقي لنخبة من الزوّار والعملاء الذين يبحثون عن الخدمات الراقية والمتنوّعة في أجواء من الفرح والجمال والخصوصية والراحة. فأهلاً بهم في عالم كراون بلازا... عالم التميّز الدائم". ■



كراون بلازا الكويت

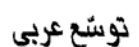
"رويال ريجنسي": سلسلة فنادق في مصر وسورية ولبنان وأبو ظبي

غسان العائدي: خدمة 5 نجوم بأسعار 4 نجوم

هل تتحوّل السياحة بترولاً جديداً في العالم العربي؟ سؤال يُطرح في ضوء الاهتمام المتزايد الذي توليه الشركات السياحية العالمية للمنطقة العربية، وكأنّ خطط التوسّع الفندقي التي تطاول المنطقة باتت رابحة سلفاً. وشركة "رويال ريجنسي انترناشونال" هي من بين المؤسسات الفندقية التي حطت رحالها في المنطقة آخذة من فئة الـ4 نجوم ميداناً لنشاطها. فمن مصر إلى لبنان فسورية وأبو ظبي سلسلة مشاريع تحمل شعار "خدمة 5 نجوم بأسعار 4 نجوم".



د. غسان عائدي



توسّع عربي

تأسست شركة فنادق "رويال ريجنسي انترناشونال" منذ 7 أعوام بمشاركة مجموعة مؤسسات أميركية وآسيوية، وهي متخصصة في إدارة الفنادق من فئة 4 نجوم Deluxe. ويشير رئيس الشركة **د. غسان عائدي**: "إضافة الى الإدارة، قد ندخل أحياناً في شراكة مع المالك في عملية البناء. والأمر هنا متوقّف على المشروع بحد ذاته كما هو حاصل في مصر وسورية ولبنان". وعن التوسّع في الدول العربية، يقول: "بدأ توسّعنا في المنطقة العربية من مصر عبر فندق "نوبيع" الذي انتهى بناؤه، وكذلك من خلال مشروع نقوم بتشييده في منطقة مرسى علم جنوب الغردقة وهو عبارة عن قرية سياحية ذات طابع مصري تقليدي سيتم افتتاحه العام المقبل. أمّا في سورية، فقد شارف فندقنا في حلب على الإنتهاء، ومن المقرر افتتاحه أواخر العام الحالي، وخلال شهرين أيضاً سنفتتح فندقاً في أبو ظبي. ومن الممكن أن نشارك في مناقصة أصدرتها الحكومة الأردنية لإنشاء فندق من فئة 4 نجوم في عمان".

وتعتمد الشركة، بحسب **عائدي**، في خططها التوسّعية على السائح العربي بالدرجة الأولى خصوصاً بعد تراجع السياحة الأميركية والأوروبية إلى المنطقة وتوافر مقاصد سياحية عربية متقدمة كما في: مصر، لبنان، تونس وسورية بشكل رئيسي.

إهتمام بلبنان

يعتبر **عائدي** السوق السياحية اللبنانية "من أهم أسواق المنطقة والتي تملك مستقبلاً واعداً مع توافر البنية التحتية المتطوّرة. وبدأنا نهتم بالسوق اللبنانية منذ العام الفائت، فالتواجد العربي في لبنان ممتاز ويجب الاستفادة من هذه الفرص وتحسين مقومات الفنادق لجذب أكبر عدد ممكن من السياح، على الرغم من أنّ أسعار السوق اللبنانية مرتفعة نسبياً مقارنة بالسوق الآسيوية".

و"رويال ريجنسي" تملك وتدير فندقاً في منطقة برمانا وهو من أقدم الفنادق حيث أنّ رخصته الأولى موقّعة العام 1938. ويتألّف الفندق من 40 غرفة ومطعمين وناد ليلي ومحلات تجارية. ويوضح **عائدي** أنّ "هناك مخططاً لبناء 40 غرفة إضافية ومركز علاج صحي وقاعة مؤتمرات واجتماعات"، مقدراً حجم هذا الاستثمار بـ 1,5 مليون دولار. ويضيف: "نجري حالياً مفاوضات متقدّمة على 3 مشاريع في العاصمة بيروت ومنطقتي عاليه والمعاملتين. فلا يوجد رقم معين محدد سلفاً لاستثماراتنا في لبنان، فالسوق هي التي تحدد حجم الاستثمارات. كما أننا سننال قريباً شهادة الجودة ايزو على عملنا في لبنان".

6 مراكز ترويج

تملك شركة فنادق "رويال ريجنسي انترناشونال" 6 مراكز ترويج تتبع لها مباشرة وتتوزّع في: واشنطن، باريس، القاهرة، دمشق، أبو ظبي ولبنان. ويرى **عائدي** أنّ "بعض الفنادق لا تزال خططها تفتقد مسألة الترويج، اذ أن وجهة النظر السائدة هي أنّ السائح يأتي بمفرده إلى الفندق، وهذا غير صحيح. والأهم في هذا الصدد أن يكون الفندق مدرجاً على لائحة مراكز الحجز العالمية فضلاً عن المشاركة في المعارض والمؤتمرات". ويستطرد هنا ليشير الى أنّ الاهتمام بسياحة المعارض والمؤتمرات لا يزال ضئيلاً في المنطقة العربية خصوصاً وأنّ المنافسة تأتي من الدول المجاورة كتركيا التي تنفق الملايين في هذا المجال.

خدمة 5 نجوم بأسعار 4

يؤكّد **عائدي** أنّ "السعر بات العامل الأبرز في المنافسة العالمية. فتكلفة فنادق الخمس نجوم مرتفعة، وحتى رجل الأعمال يتطلع الى السعر. ولهذا السبب ننشئ فنادق 4 نجوم بخدمات فنادق الـ5 نجوم، كما أنّ الدول العربية ينقصها فنادق 4 نجوم بتصنيف عالمي. ويمكننا بالتالي استقطاب زبائن الخمس نجوم بحيث تتراوح أسعارنا هامش المئة دولار للغرفة. وعلى الرغم من أنّ استهدافنا الرئيسي هو رجال الأعمال، الا أننا نعمل على توسيع دائرة الإستهداف لتطاول السياح على اختلافهم". ■

جائزة أفضل خدمة لمطعم الـ Blue Elephant



خلال حفل التكريم

نال مطعم "Blue Elephant"، الذي يقدّم المأكولات الملكية التايلاندية، مؤخراً جائزة أفضل خدمة Best Services Provider.

قدّم الجائزة رئيس الوزراء التايلاندي **تاكسين شيناواتارا** في حفل تكريمي أقيم لهذه المناسبة في تايلاند، وقد تسلّم الجائزة السيد والسيدة **كارل ستيبي** مؤسسا مطعم الـ "Blue Elephant" العام 1980 في بروكسل.

ويُذكر أنّ هذه الجائزة مقدّمة من وزارة التجارة التايلاندية، قسم التصدير باعتبار أنّ الـ "Blue Elephant" يضمّ 500 موظّف معظمهم من أصل تايلاندي خضعوا لتدريبات في بانكوك قبل استلامهم لعملهم في فروع المطعم المنتشرة في: بروكسل، كوبنهاغن، دبي، لندن، نيودلهي، باريس، ليون، مالطا وبيروت (أوتيل سي روك – الروشة).

شراكة بين أكاديمية الإمارات واكوور العالمية



(من اليمين) رئيس أكاديمية الإمارات لإدارة الضيافة رون هيلفرت، العضو الرئيسي في الهيئة التعليمية في أكاديمية أكوور لشبه الجزيرة العربية دينيس سورين، والمدير الإقليمي للشرق الأوسط في أكوور كريستوف لاندي

وقّعت أكاديمية الإمارات لإدارة الضيافة اتفاق شراكة مع شركة أكوور العالمية للفنادق، تأسست بموجبه "أكاديمية أكوور لشبه الجزيرة العربية". وتهدف هذه الشراكة إلى تحسين جودة الخدمات ورفع مستوى العاملين في فنادق أكوور في منطقة شبه الجزيرة العربية. وستتولى "أكاديمية أكوور لشبه الجزيرة العربية" مهمة تنظيم برامج تدريبية مصممة خصيصاً لتلبية احتياجات العاملين ضمن فنادق أكوور في المنطقة، فضلاً عن التماشي مع السياسة والطابع العام الذي تتميّز به شبكة أكوور العالمية. ويبلغ عدد البرامج التدريبية نحو 450 برنامجاً من ضمنها مثلاً "تدريب المدرّب"، "الترحيب بالضيف" و"تخطي توقّعات الضيف".

"شريك" تسوّق مشروع درة البحرين

وقعت شركة خليج البحرين عقد اتفاق تسويق وبيع الأراضي السكنية التابعة لمشروع درة البحرين وذلك مع شركة (شريك) للتسويق العقاري كوكيل لها في المملكة العربية السعودية، وقد وقع العقد عضو مجلس الإدارة وعضو اللجنة التنفيذية لدرة خليج البحرين **محمود هاشم الكوهجي** بينما وقّع من الجانب السعودي المهندس **زهير حمزة** العضو المنتدب لشركة شريك. ويُذكر بأنّ مشروع درة البحرين يعتبر من أكبر المشاريع السياحية والسكنية في منطقة الشرق الأوسط حيث يشتمل على 1800 قطعة أرض على البحر، مختلفة المساحات (500، 750، 1000 م2) وزّعت على عدّة جزر بحرية مختلفة تتناسب مع احتياجات السوق العقارية في مملكة البحرين ودول مجلس التعاون الخليجي. كما يشمل المشروع عدداً من الفنادق ذات طابع مميّز وأنشطة بحرية مختلفة وعناصر ترفيهية متعددة الأغراض ومنها على سبيل المثال مشروع الحديقة المائية.



المهندس زهير حمزة (يمين) يتبادل نسخة العقد مع محمود الكوهجي

يُذكر أنّ "شريك" تعتبر واحدة من أكبر الشركات في تسويق المنتجات العقارية المختلفة، وقامت بتسويق وبيع مجموعة كبيرة من المنتجات العقارية داخل وخارج المملكة العربية السعودية منها درة العروس في جدّه، وتمتلك "شريك" مكاتب عدة للبيع داخل مدن المملكة العربية السعودية ولديها من الخبرات والكفاءات العالمية في التسويق وتستخدم أحدث الوسائل التكنولوجية في مجال التسويق العقاري.

تحالف "هيلتون"، "العُمانية" و"الكويتية"

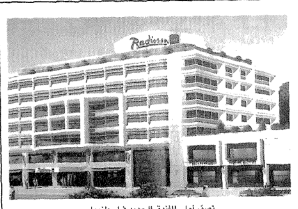


يقدّم فندق هيلتون صلالة بالتعاون مع الطيران العُماني والخطوط الجوية الكويتية عرضاً خاصاً لزوّاره لقضاء عطلة خلال مهرجان الخريف. ويشمل العرض تقديم تذكرة سفر ذهابا وإياباً على متن أي من الناقلتين وقضاء 3 ليال في الفندق، ويستمر العرض حتى 20 أيلول/ سبتمبر المقبل. وأعرب مدير عام فندق هيلتون صلالة **جوزيف ماكو** عن سعادته بالتعاون مع الطيران العُماني والخطوط الجوية الكويتية، مضيفاً: "بينما ترزح بقية المدن الخليجية تحت وطأة الصيف، نقدم لزوّارنا في هيلتون صلالة فرصة الاستمتاع بطقس لطيف وسط أجواء من المناظر الطبيعية المتعددة".

تحديث شيراتون الدوحة بـ 20 مليون دولار

بدأ العمل في مشروع التحديث الرئيسي لفندق شيراتون الدوحة بتكلفة تُقارب 20 مليون دولار، ويتزامن هذا المشروع مع احتفال الفندق بعيده العشرين. وستستثمر شركة قطر الوطنية للفنادق، الشركة المالكة للفندق، الأموال في عملية تحديث 3 طوابق من الأجنحة وبناء مجمّع جديد للمطاعم ومركز ترفيه في الطابق الأرضي، إضافة إلى بناء مطبخ جديد. كما تم أيضاً إعادة تصميم المدخل الرئيسي والبهو بغية الاستفادة القصوى من مناظر البحر والمدينة. وقد مُنحت شركة غالف هاوسينغ عقد تنفيذ المشروع. وأشار المدير العام للفندق **روبرت فان ميريندونك** إلى أنّ "هناك العديد من أعمال التطوير لا تزال في مرحلة التخطيط، وجميعها تتمحور حول الهدف المشترك وهو أن يبقى الفندق ضمن المستويات العليا من التصنيف العالمي".





تصوّر أولي للفندق الجديد في اسطنبول

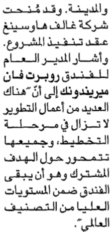
راديسون ساس في تركيا

أضافت مجموعة فنادق ومنتجعات راديسون ساس فندقين جديدين في تركيا الى شبكة فنادقها المتنامية بالمنطقة والتي تشهد قريباً اضافة 4 فنادق في مصر ولبنان، وقد وقّعت المجموعة اتفاقاً مع صندوق المنح الحكومية لجمهورية تركيا لإدارة فندق في العاصمة انقرا وآخر في مدينة اسطنبول. وقال نائب الرئيس الأول في مجموعة فنادق ومنتجعات راديسون ساس **ويرنر كونديج**: "وصلت خطتنا التوسّعية في المنطقة إلى مرحلة الاكتمال، وسنقوم قريباً بإدارة شبكة من 14 فندقاً في مناطق الخليج والمشرق العربي وأفريقيا"، مضيفاً "تُعد تركيا من أهم محاور خطتنا التوسّعية الإقليمية، حيث تعكس ستراتيجيتنا في التواجد بقوة في جميع الأسواق الكبرى"، في حين يخضع فندق "هوتيل ستاد" في مدينة انقرا لعملية تجديد وتطوير شاملة، فإنّ الفندق الجديد في اسطنبول سيتم بناؤه من جديد على انقاض فندق "هوتيل ماكا" الموجود حالياً.

ربيع الشارقة 2003

عقدت هيئة الإنماء التجاري والسياحي في الشارقة اجتماعها الثاني برئاسة مدير الهيئة **محمد علي النومان**، ضمّ ممثلين عن مراكز التسوّق الكبرى في إمارة الشارقة وعن دائرة التنمية الإقتصادية وغرفة الشارقة والعديد من الجهات المعنية.

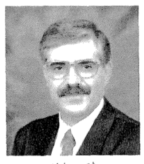
تمّ الاتفاق على صيغة مشتركة للفعاليات تشدّد على تميّزها ثقافياً وتراثياً وتعليمياً. كما تمّ تحديد موعد بداية عروض ربيع الشارقة 2003 في شهر كانون الثاني/يناير 2003.



محمد علي النومان

Six Continents

عروض مغرية من كراون بلازا وانتركونتيننتال



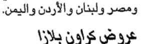
شكري سلمان

فينيسيا انتركونتيننتال بيروت

تعتبر شركة Six Continents Hotels أكبر شركة لإدارة الفنادق في الشرق الأوسط ولديها مجموعة متنوّعة من الفنادق والمنتجعات في المنطقة.

تعزيزاً لتواجدها في الكويت، أقامت Six Continents "مكتب مبيعات الكويت" على رأسه مدير إدارة المبيعات شكري سلمان، وذلك تقديراً لجهوده خصوصاً في فندق كراون بلازا الكويت التابع لها.

في حديث خاص مع "الإقتصاد والأعمال"، قال سلمان أنّ Six Continents تدير 62 فندقاً في المنطقة وهذه المجموعة تشمل فنادق ومنتجعات كل من: انتركونتيننتال وكراون بلازا وهوليداي إن في منطقة الشرق الأوسط بما فيها بالطبع كراون بلازا الكويت. وهذه الفنادق والمنتجعات موزّعة في دول مجلس التعاون الخليجي كافة ومصر ولبنان والأردن واليمن.



عروض كراون بلازا

ويلفت سلمان إلى العروض والميّزات الخاصة التي تقدّمها Six Continents عبر فنادقها ومنتجعاتها إلى عملائها من السيّاح والمصطافين والعائلات في المنطقة. ففنادق ومنتجعات كراون بلازا في الشرق الأوسط تقدّم عروضاً خاصة بعطلة نهاية الأسبوع. هذه العروض تستمر من 1 تموز/يوليو حتى 30 أيلول/سبتمبر وذلك من خلال برنامج Week End Plus حيث تقدّم هذه الفنادق عرضاً خاصاً لاصطحاب الأولاد في غرفة الأبوين من دون تكاليف إضافية ووجبة إفطار مجانية لكافة أفراد العائلة، إضافة إلى عرض خاص في بعض الفنادق ويشمل وجبتي الغداء والعشاء للأطفال مجاناً. وكل فنادق كراون بلازا في: لبنان، مصر، الأردن، الكويت، عمان، السعودية، أبوظبي، دبي والمغرب، مشتركة بالعروض الخاصة بأسعار Week End Plus.

و.. انتركونتيننتال بنصف السعر

بدورها فنادق انتركونتيننتال في جميع أنحاء العالم تقدّم نصف السعر خلال الصيف، إذ يستطيع الراغبون بقضاء عطلة صيفية رائعة وراقية والتمتّع بفرصة الإقامة في أفضل فنادق 5 نجوم في العالم (أكثر من 140 فندقاً) في أكثر من 70 دولة، وذلك بتكلفة 50 في المئة من الأسعار.

هذه الأسعار المغرية متوفّرة كافة أيام الأسبوع ولغاية 8 أيلول/سبتمبر 2002.

ويلفت سلمان إلى أنّ للمسافرين الكثير من الاختيارات في الشرق الأوسط وأفريقيا وذلك في فنادق ومنتجعات انتركونتيننتال.

الذكرى الخامسة لمطعم "الموّال"

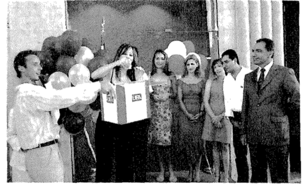
أقامت مؤسسة موّال لإدارة المطاعم حفلاً بمناسبة مرور خمسة أعوام على افتتاح مطعم موّال اللبناني في دبي.

حضر الحفل عماد الياس نائب رئيس مجموعة روتانا للفنادق مدير عام فندق البستان روتانا دبي وسمير ملكي صاحب ومدير عام سلسلة مطاعم "موّال" اللبنانية، الحائزة على جائزة أفضل المطاعم في الإمارات العام 2002، كما حضر الاحتفال فادي الدبس وعدد من المديرين العامين لفنادق روتانا دبي والشارقة وجانب من المدعوين.



عماد الياس وسمير ملكي والحضور يقطعون قالب الحلوى في بداية الحفل

UFA للتأمين توزع جوائز مونديال 2002


خلال عملية السحب


من اليمين: لوسيان دحداح وهنري شلهوب

أقامت شركة UFA للتأمين حفلاً غنائياً راقصاً أمام مبناها في وسط بيروت التجاري تمّ خلاله سحب أسماء الرابحين في المسابقة التي أطلقتها الشركة لمناسبة مونديال 2002.

حضر الحفلة سفير البرازيل في لبنان بارسيلاس **تيليس** ورئيس مجلس إدارة شركة UFA **هنري شلهوب** وممثل شركة بسول وحنينه وكلاء رينو **بيار حنينه** وممثل شركة سيديا وكلاء بيجو **أنطوان عازوري** وصاحبا مؤسسة أقمشة سكاف **إيلي وفيليب اسكاف**.

جرى السحب بإشراف مديرية اليانصيب الوطني ممثلة بمديرتها **نجلا حبيش**. وقد فاز الرابح الأول بسيارة رينو لاغونا موديل 2003 والثاني بسيارة بيجو 206 موديل 2002. أمّا الرابح الثالث فقد فاز ببطاقة سفر مع إقامة لمدة أسبوع في باريس والرابع الرابع بقسيمة شرائية بقيمة 2500 دولار من محلات سكاف، فيما حاز الخامس على بطاقة سفر مع إقامة لمدة أسبوع في لندن.

آروب للتأمين ترفع رأس مالها

أعلنت شركة آروب للتأمين التابعة لمجموعة بنك لبنان والمهجر عن زيادة رأس مالها من 4,8 مليارات لبنانية إلى 7,2 مليارات ليرة وذلك من خلال ضم جزء من الاحتياطات الحرة إلى رأس المال.

وتأتي هذه الزيادة تعزيزاً للوضع المالي للشركة وتطبيقاً لستراتيجيتها الهادفة إلى متابعة عملية النموّ على أسس متينة وصلبة، ما يخوّلها زيادة حجم أعمالها مع المحافظة على الإستقرار المالي وتدعيم نسبة الرسملة العالية التي تتمتّع بها.

وكانت آروب حققت في العام 2001 إجمالي أقساط بلغت قيمتها 10,81 ملايين دولار بنسبة زيادة 23 في المئة مقارنة بالعام 2000. وسجلت زيادة في الأرباح بنسبة 31 في المئة العام الماضي. كما تمكنت آروب من المحافظة على نسبة ملاءة تتعدى خمسة أضعاف النسبة التي حددها قانون تنظيم عمل هيئات الضمان في لبنان، إضافة إلى أنّ الشركة استطاعت زيادة أموال المساهمين الخاصة بنسبة 23 في المئة والالتزام المسبق بتنفيذ المرحلة الثالثة لقرار وزارة الاقتصاد في ما يخص الذمم المدينة والمفترض تطبيقها في 2003/12/31.

يذكر أنّ آروب للتأمين هي أول شركة تأمين في لبنان تحصل على شهادة الجودة أيزو 9001–2000 وذلك العام الماضي.

فايزر للأدوية تشتري فارماسيا

أعلنت شركة فايزر أكبر شركة أدوية في العالم أنها ستشتري منافستها الأصغر فارماسيا كورب مقابل 60 مليار دولار على شكل أسهم، فيما يعدّ أكبر اندماج بين شركتين في غضون عام.

يشار إلى أنّ الصفقة التي وقعتها الشركتان ستسفر عن مولد عملاق في صناعة الأدوية يتمتّع بعائدات سنوية تزيد عن 48 مليار دولار ولديه عدد من أكثر الأدوية مبيعاً في العالم منها الفياغرا وليبيتور لخفض الكوليسترول اللذين تنتجهما فايزر إضافة إلى سيليبركس وبكسترا لعلاج التهاب المفاصل من إنتاج فارماسيا.

وتنصّ شروط الصفقة على أن تبادل فايزر 1,4 سهم من أسهمها مقابل كل سهم في فارماسيا.

وسيملك مساهمو فايزر 77 في المئة من الكيان الجديد وسيتولى رئيس مجلس إدارة فايزر ومديرها التنفيذي **هنري ماكينل** نفس المنصبين بعد الإندماج، وسيصبح رئيس مجلس إدارة فارماسيا ومديرها التنفيذي **فريد فوغان** نائب رئيس الشركة الجديدة.

وتأتي الصفقة في الوقت الذي تتهافت فيه كبرى شركات الأدوية في شتى أنحاء العالم على الإندماج لمواجهة تباطؤ العائدات وتزايد العقاقير الجديدة التي تغزو السوق. وتمكّنت فايزر من تنفيذ واحدة من أنجح عمليات الإندماج في الأعوام الأخيرة عندما اشترت منافستها وارنر لامبرت في شباط/فبراير 2000 مقابل 114 مليار دولار.

أريج: زيادة رأس المال 100 مليون دولار

أقرّت الجمعية العمومية غير العادية للمجموعة العربية للتأمين "أريج" التي انعقدت مطلع تموز/ يوليو الماضي، زيادة رأس مال "أريج" بعد إجماع المساهمين على مبادرة إعادة رسملة المجموعة وتعزيز قوتها المالية. وبلغت قيمة الزيادة 100 مليون دولار وستتم من خلال طرح إصدار أسهم الحقوق لجميع المساهمين.


ناصر النويس

وسيتم تنفيذ إعادة هيكلة رأس مال المجموعة على مرحلتين؛ ففي المرحلة الأولى، سيتم إطفاء الخسائر المتراكمة مقابل رأس المال الصادر والمدفوع والاحتياطيات، الأمر الذي سيمكّن المساهمين من المشاركة في الأرباح المستقبلية للمجموعة وذلك من خلال خفض عدد الأسهم الصادرة من 360 مليون سهماً إلى 150 مليوناً بعد إلغاء كل الأسهم الحالية وإعادة إصدار خمسة أسهم جديدة عن كل 12 سهماً هي بحوزة المساهمين. وسيحافظ السهم على قيمته الإسمية والبالغة دولاراً واحداً فقط.

أمّا في المرحلة الثانية، فسيتم زيادة رأس المال الصادر للمجموعة من خلال إصدار 100 مليون سهم عادي على أساس حق الأولوية (أسهم الحقوق) وسيتم عرضها على جميع المساهمين وحملة إيصالات الإيداع الدولية الحاليين بنسبة اثنين من أسهم الحقوق لكل ثلاثة أسهم عادية بحوزة المساهمين آخذين بالاعتبار تأثير خفض رأس المال. ومن المتوقّع أن يتم قريباً الإعلان للمساهمين عن فتح باب الإكتتاب في أسهم الحقوق.

وقال رئيس مجلس إدارة المجموعة **ناصر النويس** الذي ترأس الجمعية العمومية غير العادية: "إنّ تقوية رأس مال المجموعة، خصوصاً بعد الخسائر الكبيرة التي تعرضت لها نتيجة أحداث أيلول/ سبتمبر الماضي تعدّ خطوة رئيسية لتمكين المجموعة من المحافظة على ثقة عملائها، وشركاء أعمالها وصناعة التأمين بشكل عام".

وأكّد **النويس** أنّ الدعم والالتزام الكبيرين اللذين أبداهما المساهمون تجاه مبادرة إعادة هيكلة رأس مال المجموعة يعدان مؤشراً واضحاً على دعمهم للستراتيجيات المعدلة التي تمضي المجموعة في تنفيذها والهادفة إلى تصحيح مسار المجموعة وأدائها المالي. وأضاف أنّ الرأس المال الإضافي سيمكّن المجموعة من الاستفادة من الفرص التي توفرها أسواق التأمين حالياً إلى جانب كونه يستجيب لتوقعات الأسواق المالية.

وأشار **النويس** إلى أنّ مبادرة إعادة الرسملة ستمكّن "أريج" من لعب دور أكبر في دعم أسواقها الرئيسية في الدول العربية والأفرو- آسيوية، والاستمرار في تنفيذ ستراتيجيتها الرامية إلى تحويل المجموعة إلى مزوّد رائد للخدمات المالية في المنطقة.

الأردن: هيئة تنظيم التأمين تدقق باختيار المعيدين

أعلنت هيئة تنظيم قطاع التأمين في الأردن عن مواصلة اهتمامها بالترتيبات المتعلقة بإعادة التأمين لتوفير أكبر قدر من الأمان وحماية الحقوق والموجودات وتوزيع آمن للمخاطر المختلفة.

وأكّد مدير عام الهيئة **د.باسل الهنداوي** أنّ الانعكاسات السلبية التي خلّفتها أحداث 11 أيلول/ سبتمبر الماضي على أسواق التأمين وإعادة التأمين العالمية، واتجاه معيدي التأمين العالميين نحو زيادة الأسعار والتشدد في الشروط والتغطيات زاد من اهتمام الهيئة بتوجيه الشركات والمؤسسات الوطنية التي تعتمد في النهاية على أسواق التأمين وإعادة التأمين العالمية، نحو حسن اختيار معيدي التأمين.

وحذّر **د. الهنداوي** من مخاطر الاعتماد على شركات تأمين وإعادة تأمين غير معروفة محلياً أو عالمياً حيث تقدّم هذه الشركات شروطاً سهلة وأسعاراً مخفضة وتقبل الإكتتاب بإعادة التأمين بأسعار بعيدة عن المعدلات المعمول بها عالمياً. وأوضح أنّ العروض التي تقدّمها شركات إعادة تأمين غير معروفة بشكل كاف قد تشجع لجان الإحالة في الشركات والمؤسسات الوطنية على تأمين موجوداتها وتعاملاتها بأقل الأسعار من دون الأخذ بالاعتبار عناصر رئيسية أخرى مهمة مثل ملاءة معيدي التأمين مالياً، وقدرتهم على الوفاء بالتزاماتهم في حال استحقاق أي خطر.

ودعت الهيئة الشركات إلى ضرورة التثبت من سلامة تفاصيل التغطية التأمينية والتحقق من أنّ ترتيبات إعادة التأمين قد تمت لدى شركات إعادة تأمين معروفة ومصنفة عالمياً.

يذكر أنّ كبريات الشركات الأردنية الصناعية والخدماتية تقوم بالتأمين على موجوداتها وتعاقداتها لدى شركات إعادة تأمين عالمية من خلال شركات التأمين المحلية. إلاّ أنّ التطوّرات التي شهدتها الأسواق المالية العالمية وشركات التأمين وإعادة التأمين العالمية التي منيت بخسائر كبيرة في الأشهر العشرة الأخيرة استدعت التدقيق وإعادة النظر في التعاملات بسوق التأمين العالمية.



د. باسل الهنداوي



رأي

مخاطر التنويع

حتى وقت قريب، كانت الشركات العالمية الكبرى ذات التنوع الكبير في مجالات عملها الأكثر جاذبية للمستثمرين وكانت أسهمها الأغلى سعراً في الأسواق المالية الدولية. لكن بعد تكاثر الفضائح حول محاسبة الشركات الكبرى، تبدّدت جاذبية هذه الشركات وتعرّضت أسهمها لتدهور حاد، وأصبحت بياناتها وحساباتها المالية تثير الجدل والحذر في صفوف المستثمرين نظراً للتشعبات الكثيرة في محاسبتها وبالتالي قلّة شفافيتها وصعوبة قراءة أرقامها وتحليلها. وبما أن ميزانيات المصارف هي الأقل شفافية بين ميزانيات الشركات عامة، فقد كانت أسهم المؤسسات المصرفية الأكثر تعرضاً للانخفاض، خصوصاً المجموعات المصرفية العملاقة الناتجة عن دمج شركات من قطاعات مالية مختلفة، كما هي الحال بالنسبة لمجموعة "سيتي غروب" التي تكونت العام 1998 بعد اندماج مصرف "سيتي بنك" مع شركة "ترافلرز" للتأمين، وتضم أيضاً العديد من المؤسسات المالية في مجالات مختلفة كالوساطة المالية والعمل المصرفي الاستثماري.

لا شك أن فضائح محاسبة الشركات في الولايات المتحدة، وبدرجة أقل في الاتحاد الأوروبي، قد شكلت ضربة قوية للنظام الرأسمالي الغربي ومفاهيمه الأساسية والتي لا بد أن تؤدي إلى تغيرات أساسية في نظريات واستراتيجيات العمل في قطاعات اقتصادية مختلفة. لكن من أهم انعكاسات موجة التشكيك في مالية الشركات والمصارف، إعادة النظر في مبدأ التنويع في النشاطات داخل المجموعة نفسها، والذي أصبح يعتبر مصدراً بارزاً للخطر بعد أن كان يشكل أحد أهم عناصر النجاح والربح، بل أحد العوامل الأساسية لتخفيف المخاطر المتعدّدة التي تتعرض لها الشركات والمصارف. فبعد أن كان التنويع يشكل مفتاح النمو والاستفادة الفضلى من وفورات الحجم، أصبح اليوم يعتبر عاملا سلبيا بسبب في زيادة تعقيد البيانات المالية للشركات والمصارف وتسهيل عمليات التلاعب المحاسبي.

ويطرح هذا التبدل الرئيسي في المفاهيم تساؤلات كبرى حول مستقبل عمل الشركات عموماً، والمصارف خصوصاً، حيث أن إعادة الثقة إلى الأسواق المالية الدولية ستضطر السلطات المالية إلى تطوير تشريعاتها وتشديد قوانينها، وتدفع الشركات والمصارف الكبرى إلى تغيير استراتيجياتها وخطط نموها لتصبح أكثر بساطة ووضوحاً. وبالفعل، فقد بدأت بوادر التغيير تظهر لدى بعض المؤسسات الكبرى، وفي مقدمتها مجموعة "سيتي غروب"، أكبر مجموعة مصرفية في العالم اليوم، حيث أوضح أحد المسؤولين فيها مؤخراً أن الإدارة بدأت تنتقل من الاعتماد على تنويع الخدمات ومجالات العمل إلى التركيز على بناء مواقع ريادية في عدد صغير من النشاطات المحددة. لكن تقليص التنويع في النشاطات قد يكون لصالح المصارف بعد أن أصبحت شركات ومؤسسات في قطاعات عديدة أخرى تتعدى على العمل المصرفي في مجالات مختلفة مثل منح القروض وإصدار بطاقات الائتمان وقبول الودائع وتقديم برامج توفير.

خاص ... خاص ... خاص ... خاص ... خاص ... خاص ...

المصارف العربية في الترتيب العالمي

حافظت المصارف العربية على مراكزها في ترتيب أول ألف مصرف في العالم للعام 2001 الذي تنشره سنوياً مجلة "ذي بانكر" البريطانية، وذلك رغم عدم حصول عمليات دمج كبرى في المنطقة خلال العام الماضي. كما أظهر العديد من المصارف ربحية جيدة، خصوصاً مصارف الخليج، حيث ارتفع العائد على حقوق المساهمين للمصارف السعودية الداخلة في الترتيب من 18,3 في المئة العام 2000 إلى 18,8 في المئة العام 2001، وللمصارف الكويتية من 16,2 في المئة إلى 18 في المئة.

بالنسبة إلى معدل رأس المال إلى الموجودات، كانت المصارف الإماراتية الأقوى حيث سجلت نسبة 16,5 في المئة، مقابل 16,4 في المئة لمصارف مملكة البحرين و11 في المئة لمصارف الكويت.

وقد بقي ترتيب المصارف العربية الكبرى كما هو تقريباً، مع عودة البنك الأهلي التجاري إلى المرتبة الأولى بين المصارف العربية والمرتبة 148 في الترتيب العالمي، وذلك بعد زيادة رأس ماله بنسبة 10 في المئة العام الماضي. ودخلت أربعة مصارف عربية إلى الترتيب العالمي، وهي بنك الدوحة (قطر) وبنك الطيب (مملكة البحرين) والبنك العربي الأفريقي الدولي (مصر) وبنك الخليج الأول (الإمارات). وكان هناك مصرف عربي، هو بنك الشارقة الوطني، بين المصارف الأكثر تحسناً من حيث المرتبة إذ قفز مئة نقطة من المرتبة 962 إلى المرتبة 862 في عام واحد.

مصرفان لبنانيان يطلقان صندوق الإستثمار

يستعد مصرفان لبنانيان لإطلاق صندوق استثماري جديد بالدولار، يتعاطى الأوراق المالية اللبنانية من سندات "يوربوند" وشهادات إيداع وسواها.

وعلم أن هذا الصندوق سيتم إطلاقه خلال أسبوعين بحيث يظهر أواسط شهر آب / أغسطس الحالي.

المعروف أن المصرفين المذكورين يتعاونان للمرة الأولى في هذا المجال، وقد يشكل ذلك نواة لتعاون أوسع بينهما.

المحتويات

– المخيزيم: "بيتك" يصدر صندوقاً و 3 محافظ عقارية.. 80
– أبو ظبي الوطني" يدشّن بنى وسائل الدفع الذكية ... 81
– بنك النيل يقر ميزانيات 4 أعوام عجاف 82
– "التجاريون" وزيادة رأس مال 83
– أخبار المصارف 86



61.7 مليون دينار أرباح النصف الأول

المخيزيم: "بيتك" يصدر صندوقاً و3 محافظ عقارية

أعلن بدر عبد المحسن المخيزيم رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب لبيت التمويل الكويتي – بيتك أن بيتك حقق أرباحاً إجمالية للنصف الأول من العام الجاري قدرها 61,7 مليون دينار، بلغت حصة المساهمين فيها 25,4 مليون دينار بزيادة 3 في المئة عن الفترة نفسها من العام الماضي.

ووصل حجم الأصول إلى 2518 مليون دينار بزيادة قدرها 322 مليوناً عن الفترة نفسها من العام الماضي وبنسبة 15 في المئة.

وبلغ حجم الودائع للنصف الأول 1917 مليون دينار بزيادة 237 مليوناً وبنسبة 14 في المئة عن الفترة نفسها من العام الماضي.

وارتفعت ربحية السهم للنصف الأول إلى 37 فلساً مقارنة مع 36 فلساً للفترة نفسها من العام الماضي.

مؤشرات جيدة

وأكّد المخيزيم على أن المؤشرات المالية للنصف الأول جيدة وتتفق مع الخطط الموضوعة وتعبّر عن نشاط القطاعات في ظل التطورات الاقتصادية المحلية والدولية.

ونوّه المخيزيم بالعديد من المؤشرات الإيجابية الأخرى في ميزانية النصف الأول ومنها الزيادة في حجم الأصول وربحية السهم والارتفاع في الودائع الذي يعكس ثقة العملاء وقدرتنا على تقديم أوعية ادخارية تناسب احتياجاتهم إضافة إلى التوزيعات الجيدة التي قدّمناها العام الماضي والتي ساهمت في استقطاب مستثمرين جدد.

تحويل بنك الشارقة

وأشاد المخيزيم بتوجيهات الشيخ سلطان بن محمد القاسمي حاكم إمارة الشارقة نحو تحويل بنك الشارقة الوطني إلى بنك إسلامي واختيار "بيتك" كشريك أساسي في هذه المهمة، ما يؤكد مدى الإقبال على الخدمات المالية الإسلامية، وهو ما أكدته موافقة الجمعية العمومية للبنك بعد ذلك، على التحول إلى العمل المالي الإسلامي. وثمّن المخيزيم الإنجاز الكبير الذي تم تحقيقه بالتعاون بين مجلس إدارة بنك الشارقة الوطني وبيتك في تحويل البنك إلى مصرف إسلامي اعتباراً من أول تموز/ يوليو الجاري.

وأكد أن بيتك أضاف إلى نجاحاته وإلى مجتمعه الخليجي عنصراً إيجابياً بتحويل عمل بنك الشارقة إلى المعاملات المالية الإسلامية، موضحاً أن مصرف الشارقة الوطني – وهو الاسم الجديد – سيأخذ على عاتقه مهمة تطوير مجتمعه والإسهام في جهود تنميته، مع تحقيق طموحات عملائه حيث سيستحدث العديد من الخدمات والمنتجات القائمة على الشريعة في المجالات الاستثمارية المختلفة. وقال أن الأمر لم يكن سهلاً خصوصاً وأن التحويل قد تم خلال فترة عام واحد، فتحويل بنك تقليدي إلى بنك إسلامي أصعب بكثير من إنشاء بنك إسلامي جديد، خصوصاً إذا كان البنك قد عمل بالنظام التقليدي لنحو 26 عاماً.

وأضاف أن المصرف لديه الآن 9 فروع منتشرة في دولة الإمارات ويبلغ رأس ماله 367 مليون درهم، وتشارك فيه حكومة الشارقة بنسبة 27 في المئة وبيتك بنسبة 20 في المئة والباقي لمساهمين آخرين.

وشدّد المخيزيم على أن كافة حسابات البنك أصبحت حسابات مصرفية إسلامية وأن عملية التحويل تطلّبت تعديل نظم المحاسبة والحاسب الآلي والمعلومات.

وحول التكييف الشرعي لبعض توابع معاملات البنك السابقة، أوضح المخيزيم أن مصرف الشارقة الوطني لم يعد يمنح قروضاً بفوائد وقد تمت تسوية القروض السابقة.

الفرص الاستثمارية

وأكد المخيزيم استمرار سياسة التوسّع الخارجي بما يحقق عالمية المؤسسة ويوسع فرص الاستثمار ويساهم في تقديم خدمة أفضل بمستوى عالمي، معلناً أن بيتك يعتزم الدخول إلى أسواق بعض الدول الخليجية والعربية ويجرى دراسات ومباحثات حول بعض الفرص الاستثمارية. وقال المخيزيم أن بيتك حريص على إفساح المجال لعملائه للمشاركة في صناديق ومحافظ بيتك العقارية والاستثمارية التي تصل رؤوس أموالها إلى مليار دولار أميركي.

ثلاث محافظ جديدة

ونوّه بالفرص الاستثمارية المتنوعة التي يوفرها بيتك لعملائه من حيث الودائع المختلفة المدة سواء منها السنوية أو ربع السنوية أو الاستثمارات اليومية في صندوق إعمار أو بالعملات الأجنبية مثل الدولار والجنيه الإسترليني واليورو.

وقال أن بيتك وفي إطار حرصه على تنويع فرص الاستثمار أمام عملائه، سيطرح عليهم في شهر ايلول/سبتمبر المقبل صندوقاً للاستثمار في العقارات الصناعية داخل الولايات المتحدة الأميركية أسسه بالتعاون مع شركة First Industrial برأس مال 120 مليون دولار، ومن المتوقع أن يحقق عوائد جيدة.

وأعلن المخيزيم أن بيتك سيؤسس خلال الشهور المقبلة ثلاث محافظ عقارية برؤوس أموال تصل إلى 400 مليون دولار واحدة في الولايات المتحدة الأميركية واثنتان في أوروبا، مشيراً بذلك إلى رغبة شرائح متعددة بالعمل مع بيتك في أشكال متنوعة من الاستثمارات. وأكد على أهمية السوق الأميركية نظراً لما حققه بيتك من نجاحات فيها عبر استثمارات متنوعة في محافظ وصناديق عقارية واستثمارية مازالت تعمل هناك محققة أفضل العوائد لعملاء بيتك. ■



بالتعاون مع فيزا

"أبو ظبي الوطني" يدشّن بنى وسائل الدفع الذكية

بطرحه برنامجاً متكاملاً لبطاقة فيزا الذكية وبرنامج "معتمد من فيزا"، نصّب بنك أبو ظبي الوطني نفسه المصرف الأول في منطقة الشرق الأوسط وبين 52 مؤسسة عالمية الذي يعتمد حلولاً متكاملة لتطبيق تقنيات الرقاقة الإلكترونية لبطاقات الائتمان والدفع بدلاً من تقنية المغناطيس في كافة فروع المصرف الطبيعية والإلكترونية؛ والمصرف الأول في وسط وشرق آسيا ومنطقة الشرق الأوسط وأفريقيا الذي يعتمد برنامج الحماية الإلكترونية للمعاملات التجارية على شبكة الإنترنت Verified By Visa.

وكان بنك أبو ظبي وفقاً لتصريح **جوناثون كابيدو** نائب المدير العام لدى فيزا، المصرف الأول الذي أقدم على تأسيس البنية التحتية لوسائل الدفع الذكية. وكان المصرف قد حدّث شبكة وسائل الدفع لديه حيث بات للمصرف اليوم 55 جهاز صراف آلياً تعتمد تقنيات الرقاقة الإلكترونية و1000 جهاز سيحدّث في نقاط البيع مع نهاية شهر كانون الأول/ديسمبر المقبل ليرتفع العدد في العام 2003 إلى 3000 جهاز في نقاط البيع (P.O.S). وفي هذا السياق قال **خميس بو هارون** رئيس القطاع المصرفي الداخلي "إن هذه المبادرة تقدم تقنية متطورة لجيل جديد من بطاقات الائتمان التي توفر الحد الأقصى من الأمان والثقة لحامل البطاقة نفسها، وتتعدى ذلك لبناء بنية تحتية لقبول البطاقات الذكية في دولة الإمارات وذلك من خلال تزويد شبكة من الأجهزة الجديدة لدى نقاط البيع والتي ستقبل البطاقات الذكية التي تصدرها بنوك أخرى على نطاق العالم". وختم أن هذه التقنية هي واحدة من سلسلة منتجات متطورة يعمل بنك أبو ظبي الوطني على طرحها في المنطقة.

ومن جهته أعرب **ستيفن هايكوك**، رئيس الخدمات المصرفية للأفراد في المصرف أنه من خلال هذا البرنامج سيحقق المصرف مركزاً استراتيجياً متقدماً بين منافسيه وسيمكنه من مواجهة المستقبل بتقنية متطورة من خلال تطبيق أساليب آمنة ومتطورة في إتمام الصفقات والدفعات والتي سيفيد منها جميع حاملي البطاقات الذكية. وختم **هايكوك** أن المصرف أصبح من بين الرواد في قطاع بطاقات فيزا الذكية ومن اللاعبين الرئيسيين بين المؤسسات المالية وشركات الاتصالات في المنطقة. ومن المتوقع أن يحوّل كافة بطاقاته البالغ عددها 300 ألف، إلى بطاقة فيزا الذكية مع نهاية العام الجاري وذلك بالتعاون مع شركة Oberthur Smart Card.

وبشراكة أخرى لا تقل أهمية عن الشراكة الأولى بين مصرف أبو ظبي الوطني وشركة فيزا، أطلق المصرف برنامج الحماية الإلكترونية للمعاملات التجارية على شبكة الإنترنت "معتمد من فيزا".

وهذا النظام هو كناية عن نظام تدقيق إلكتروني صمم للتعامل مع تطبيقات التجارة الإلكترونية حيث يقوم على التعرف على شخصية حامل البطاقة الإئتمانية والمتجر الذي يتعامل معه. ويهدف هذا النظام إلى التقليل من حالات الغش التجاري على شبكة الإنترنت والحدّ من الإستخدام غير القانوني لبطاقات الائتمان ما يوفّر للمستهلك والمتجر مستوى موثقاً من الحماية والثقة.

وكان مصرف أبو ظبي الوطني دخل في فترة تجريبية للبرنامج ومن المتوقع لهذا النظام أن يستقطب 20 ألف عميل من حاملي بطاقات الائتمان.

وكان المصرف قد عقد قبيل الإعلان عن هذا النظام الذي يعتمد تقنية 3D Secure Credit/Debit اتفاقيتين مع كل من الثريا والسوق الحرة في أبو ظبي.

يذكر أن إطلاق هذا البرنامج تمّ بالتعاون مع شركة "بي. تي. أجنايت"، قسم خدمات وحلول الأعمال من بريتش تيليكوم ووحدة التجارة الإلكترونية في "كومترست".

وفي خطوة سابقة كان مصرف أبو ظبي الوطني قد بدأ بتشغيل نظام جديد ومتطور لإسناد البيانات بالتعاون مع شركة STME المتخصصة في تطوير حلول تخزين البيانات والمعلومات في منطقة الشرق الأوسط. ويندرج هذا النظام ضمن ستراتيجية المصرف الآيلة إلى دعم وإدارة البيانات والمعلومات الخاصة بالعملاء. كما وقّع المصرف اتفاقية مع شركة "بوليرو" لنقل الوثائق والملفات إلكترونياً عبر شبكة المعلوماتية بطريقة آمنة وسهلة. وتعتمد "بوليرو" على منصة التراسل المركزي المقدمة من قبل جمعية "سويفت" العالمية المتخصصة في تقديم حلول الاتصالات المصرفية والمالية بغية تهيئة البيئة المثالية لتبادل الوثائق الإلكترونية.■

وسط هواجس "كابوس" قضية نواب القروض

بنك النيل يقر ميزانيات 4 أعوام عجاف

القاهرة – محمود عبد العظيم

في خطوة اعتبرها البعض محاولة للتخلّص من "كابوس" قضية نواب القروض الذي امتد 7 أعوام عجاف، نجح بنك النيل – أقدم بنوك القطاع الخاص المصرية – في تجنّب عملية تفجير داخلية بعد أن أتمّ باقتدار عقد جمعية عمومية عادية – تأخر عقدها 4 أعوام كاملة – يوم 30 حزيران/ يونيو الماضي.

والجمعية التي انعقدت وسط هواجس ومخاوف من انفجار الصراعات الداخلية بين كبار المساهمين من عائلة **العيوطي** المؤسسة للبنك في العام 1979 نجحت في استيعاب الظروف الحرجة الراهنة التي يواجهها البنك وعبرت به جسور الأزمة لتقر ميزانيات 4 أعوام كاملة تمتد في الفترة بين العامين 1998 و2001.

كما نجحت الجمعية في تحقيق الهدف الرئيسي من انعقادها وهو وضع البنك على أول طريق المستقبل بعد أعوام طويلة من التخبّط وتراجع الأداء وانخفاض الربحية.

أزمة المخصصات

وكان السبب الرئيسي وراء تأجيل اجتماع الجمعية العمومية طيلة الأعوام الأربعة الماضية الخلافات الحادة بين مجلس إدارة البنك ومراقبي الحسابات بسبب المخصصات حيث كان مراقبو الحسابات يصرّون على زيادة المخصصات لمواجهة القروض المشكوك في تحصيلها الخاصة بالعملاء المتوقفين عن السداد والمتهمين في قضية نواب القروض الشهيرة، إضافة إلى أسباب أخرى منها استقالة بعض أعضاء مجلس الإدارة من عائلة **العيوطي** وتطوّرات القضية المنظورة أمام القضاء وهي أسباب في مجملها شكّلت نوعاً من القيود على حركة البنك على الساحة المصرفية ووضعت مجلس الإدارة في موقف شديد الصعوبة حيث كانت عمليات التطوير والتحديث والمنافسة من قبيل الأحلام المؤجلة.

فعلى صعيد المخصصات نجحت الجمعية في زيادة المبلغ المرصود لهذا الغرض من 204 إلى 506 ملايين جنيه من رصيد الأرباح المجنبة وهي مخصصات تفوق بكثير حجم القروض



مجلس إدارة البنك أثناء انعقاد الجمعية العمومية

المشكوك في تحصيها حيث أنّ مديونية نواب القروض للبنك تدور حول 221 مليون جنيه تمّ سداد 124 مليوناً منها.

كما أنّ إعادة تقييم الأصول الخاصة بالبنك – تحديداً الأصول العقارية – كفيلة بتغطية الموقف حيث يمتلك البنك أصولاً عقارية هائلة في وسط القاهرة ومواقع حيوية في الإسكندرية والمنصورة وبعض المحافظات.

وإذا كانت مديونيات الشركات المنبثقة عن البنك والبالغ عددها 17 شركة تمثّل صداعاً مزمناً، فقد أعلن مجلس الإدارة أمام حشود المساهمين في الجمعية العمومية أنّ هناك خطة شاملة لعلاج هذه المديونيات بالتنسيق مع مجالس إدارات الشركات عبر عملية إعادة هيكلة تخلّص هذه الشركات من مشاكلها التمويلية وتضعها على أول طريق الإنتاج والمنافسة.

ورغم سعي بعض كبار المساهمين للإطاحة بمجلس إدارة البنك لتحقيق أغراض شخصية وقيامهم بتقديم شكاوى ضد مجلس الإدارة مليئة بالاتهامات للأجهزة الرقابية والبنك المركزي، إلّا أنّ الجمعية العمومية صوتت لتجديد الثقة في مجلس الإدارة واستمراره لمدة ثلاثة أعوام مقبلة وبنسبة تصويت بلغت 65 في المئة ربما لإعطائه الفرصة للانطلاق بالبنك في المرحلة المقبلة.

ورغم التجديد لمجلس الإدارة إلّا أنه لم يمر ثلاثة أيام على انعقاد الجمعية العمومية حتى تقدّم **عيسى العيوطي**، مؤسس البنك ورئيس مجلس إدارته باستقالة من منصبه لظروفه الصحية ولإعطاء الفرصة لصعود جيل جديد إلى مواقع القيادة، وقد تمّ تعيين **محمد حسن الصباغ** رئيساً لمجلس الإدارة وعضواً منتدباً.

مأزق رأس المال

ورغم نجاح الجمعية العمومية في تمرير ملفات ساخنة عدّة أبرزها المخصصات والتجديد لمجلس الإدارة، إلّا أنّ ثمة ملف آخر أكثر سخونة تمّ تأجيله لجمعية عمومية غير عادية تقرر عقدها في 30 أيلول/ سبتمبر المقبل.

هذا الملف يتمثّل في ضرورة زيادة رأس مال البنك من 40 إلى 80 مليون دولار تطبيقاً لمبادئ "بازل" المتعلقة بكفاية رأس المال.

وزيادة رأس مال بنك النيل لن تكون بالسهولة التي يتصورها البعض خصوصاً وأنّ عدداً كبيراً من كبار المساهمين يرفضون مبدأ الزيادة بدعوى ضرورة احتساب سعر الدولار المدفوع في سهم البنك عند التأسيس وفقاً لسعر الصرف الساري حالياً وليس سعر الصرف السائد وقت التأسيس قبل 24 عاماً، وبما يعني وفقاً لحسابات هؤلاء أنّ رأس مال البنك يبلغ حالياً 180 مليون جنيه بينما لا يزيد هذا المبلغ عن 32 مليوناً وفقاً لحسابات الحكومة والبنك المركزي، وبالتالي فإنّ البنك ربما يواجه موقفاً شديد الصعوبة وتفرض عليه سيناريوهات لا يرغب فيها مثل طرح حصة الزيادة للاكتتاب العام أو بيع هذه الحصة لمستثمر ستراتيجي، وكلا الأمرين سيترتب عليهما تعديل هيكل الملكية وبما يعني تراجع حصة عائلة **العيوطي** المؤسسة للبنك والمالكة لمعظم أسهمه حالياً.

وأياً كانت السيناريوهات التي ستسفر عنها الجمعية العمومية غير العادية المرتقبة، فإنّ حقيقة واحدة مؤكّدة وهي أنّ الجمعية العمومية الأخيرة نجحت في وضع البنك على أول الطريق الصحيح. ■

قدامى المساهمين يرفضون الإكتتاب بزيادة رأس مال "التجاريون"

القاهرة – الاقتصاد والأعمال:

شهدت الأيام القليلة الماضية تجدّد الخلافات بين قدامى المساهمين في بنك التجارة والتنمية "التجاريون" بسبب زيادة رأس مال البنك حيث يرفض جانب من المساهمين إجراء الزيادة خصوصاً مساهمي النقابات المهنية المؤسسين للبنك.

وتجدّدت الخلافات بمناسبة قيام البنك بدعوة المساهمين لزيادة رأس المال المصدر والمدفوع من 24 مليوناً و488 ألفاً و880 جنيهاً إلى 200 مليون جنيه بموجب موافقة الجمعية العامة غير العادية للبنك والتي عقدت في 27 أيلول/سبتمبر الماضي.

كانت هذه الجمعية قد فجّرت بركان الغضب بين مساهمي البنك عندما أقرّت خفض رأس المال المدفوع من 205 ملايين و911 ألفاً و450 جنيهاً إلى 22 مليوناً و488 ألفاً و880 جنيهاً وذلك لتغطية خسائر البنك المرحلة والناتجة عن مضاربات في عملات أجنبية تمّت في السوق العالمية قبل أعوام عدّة، وثبت تورّط بعض كبار موظفي الـ"Dealing Room" في البنك في هذه المضاربات وتحقيق مكاسب شخصية من ورائها.

واعتبر قدامى المساهمين من النقابات المهنية أنّ هذه الخطوة من جانب الجمعية العمومية بمثابة استهلاك لكامل رأس مال البنك يترتب عليه تآكل حصص المساهمين وإجبارهم على حلّين أحلاهما مرّ الأول ويتمثل في الإذعان لقرار زيادة رأس المال والإكتتاب في هذه الزيادة بما يوازي الحصص القديمة التي تمّ تخفيضها والحل الثاني يتمثل في رفض الإكتتاب بما يعني إخراج هؤلاء المساهمين من البنك بعد أن يكونوا قد خسروا أموالهم بعد 15 عاماً كاملة. وجاء هذا الرفض ليفجر الخلافات بين أعضاء الجمعية العمومية الذين هدّد بعضهم بمقاضاة مجلس إدارة البنك الذي طرح هذه الحلول المرفوضة.

إلى ذلك واصلت إدارة البنك إجراءات زيادة رأس مال البنك وحدّدت الزيادة في صورة أسهم ممتازة وفقاً لشروط وموافقة البنك المركزي المصري في 13 آب/أغسطس الماضي وموافقة هيئة سوق المال مؤخراً بعد صراعات المساهمين التي أجلت عملية الطرح أكثر من 6 أشهر. ومن المقرّر أن تشمل الزيادة وفقاً لبيان صدر عن البنك – نحو 17 مليوناً و751 ألفاً و112 سهماً في شكل أسهم نقدية ممتازة تخصّص لقدامى المساهمين في نهاية عمل اليوم السابق لتاريخ فتح باب الإكتتاب بنفس نسبة ما يمتلكه كل مساهم. ومن المنتظر أن يتم الإكتتاب خلال الفترة من أول تموز/يوليو وحتى 31 تموز/يوليو الجاري، وفي حالة عدم تغطية الزيادة النقدية بالكامل يتم طرح ما تبقى من أسهم الزيادة على قدامى المساهمين الراغبين في الإكتتاب من دون التقيّد بنسبة المساهمة الأصلية لكل منهم وخلال مدة أسبوع من انتهاء المرحلة الأولى. ■

الزيادة مخصصة للجانب الإيراني

"مصر إيران" يرفع رأس المال إلى 150 مليون دولار

بدأ بنك مصر إيران تنفيذ إجراءات زيادة رأس ماله من 109 إلى 150 مليون دولار وهي الزيادة التي وافق البنك المركزي المصري في 18 حزيران/يونيو الماضي على تخصيصها بالكامل للجانب الإيراني المساهم في رأس مال البنك بهدف زيادة الحصة الإيرانية.

يذكر أنّ حصة الجانب الإيراني تبلغ 20 في المئة عائدة لشركة الإستثمارات الخارجية الإيرانية، بينما تتوزّع الحصة الباقية وقدرها 80 في المئة مناصفة بين بنك الإسكندرية وشركة مصر للتأمين.

من جهته **نبيل السحار**، الرئيس التنفيذي لبنك مصر إيران قال لـ"الإقتصاد والأعمال"، أنّ البنك بدأ في تنفيذ خطّة تطوير شاملة تستهدف زيادة حصة البنك من السوق المصرفية معززاً بزيادة جيدة في رأس ماله تؤهله لممارسة دور أكبر على الساحة المصرفية في مصر. وقال أنّ هذه الخطة تتوزّع على محاور عدة تشمل إدخال نظام الخدمة المصرفية الهاتفية والتوسّع في مجال التجزئة وإصدار بطاقات آلات الصرف الآلي في إطار توسيع قاعدة العملاء.

كما تشمل الخطة توسّعاً جغرافياً عبر افتتاح نحو 6 فروع جديدة تتوزّع على مناطق: المعادي والعاشر من رمضان والمهندسين إضافة إلى التجمّعات العمرانية الجديدة.

يذكر أنّ الأوساط المالية في مصر تنظر إلى موافقة البنك المركزي على تخصيص زيادة رأس مال البنك للجانب الإيراني باعتبارها "موافقة سياسية" في إطار تقارب سياسي بين مصر وإيران واحتمال إستئناف العلاقات الدبلوماسية بين البلدين في وقت لاحق.

من هنا نشطت الفعاليات الإقتصادية المهتمة بالسوق الإيرانية في استثمار هذه الخطوة حيث تقرّر تنظيم معرض للمنتجات المصرية في طهران مقابل معرض مماثل للمنتجات الإيرانية في القاهرة. ■

الميزانية العمومية الموقوفة بتاريخ ٣١ كانون الاول ٢٠٠١

(القيم بملايين الليرات اللبنانية)

	٢٠٠١			٢٠٠٠		
الموجودات	ل.ل.	ما يوازي ل.ل.	المجموع	ل.ل.	ما يوازي ل.ل.	المجموع
الصندوق ومؤسسة الاصدار				٥،٢٠٠	٤٥،٩٢٢	٥١،١٢٢
سندات خزينة لبنانية وسندات حكومية اخرى				٣٠٣،٤٢٥	-	٣٠٣،٤٢٥
سندات دين وقيم مالية اخرى ذات ايرادات ثابتة				-	١٢٣،٩١٥	١٢٣،٩١٥
اسهم وحصص وقيم مالية اخرى ذات ايرادات متقلبة				-	١٤،١٧٩	١٤،١٧٩
المصارف والمؤسسات المالية				٦٦	٢٣	٨٩
- تحت الطلب	٧٠	٩٢	١٦٢	٦٦	٢٣	٨٩
- لاجل	-	-	-	-	-	-
- شراء ادوات مالية مع حق الاسترداد	-	-	-	-	-	-
المركز الرئيسي، الفروع، المؤسسة الام والشقيقة والتابعة في الخارج				٤٩٥	٥،٤٤٩	٥،٩٤٤
- تحت الطلب	٢،٢٨٧	١،٤٨٨	٣،٧٧٥	٤٩٥	٥،٤٤٩	٥،٩٤٤
- لاجل	-	١٢،٠٩٩	١٢،٠٩٩	-	-	-
قروض وتسليفات للزبائن				٣١،١٨٩	٢٠٠،٠٠٣	٢٣١،١٩٢
- ديون تجارية *	٤،٨٤٩	١٠٤،٣٢٤	١٠٩،١٧٣	١٠،٠٣٦	١٢٧،٢٨١	١٣٧،٣١٧
- ديون اخرى ممنوحة للزبائن	١٩،٤٠٧	٥٣،٧٧٧	٧٣،١٨٤	١٨،٣٩٤	٥٦،٩٤١	٧٥،٣٣٥
- حسابات جارية مدينة	-	-	-	-	-	-
- صافي حسابات مدينة لقاء حسابات دائنة وهوامش نقدية	-	-	-	-	-	-
- قروض وتسليفات للجهات المقربة (مادة ١٥٢ من ق.ن.ت.)	٢٤،٦٢٠	٣،٤٩٤	٢٨،١١٤	٢،٧٥٦	٤،٩٣٩	٧،٦٩٥
- ديون مشكوك بتحصيلها**	-	١٢،٦٢٨	١٢،٦٢٨	٣	١٠،٨٤٢	١٠،٨٤٥
مدينون بموجب قبولات				-	-	-
مساهمات وحصص والتزامات متعلقة بها في مؤسسات مرتبطة				٨،١٣٩	١٠٢،١٤٥	١١٠،٢٨٤
مساهمات وحصص في مؤسسات مرتبطة وفقا للحقوق الصافية				-	-	-
- ذات الطابع غير المالي	-	-	-	-	-	-
- ذات الطابع المالي	-	-	-	-	-	-
اصول ثابتة مادية (بما فيها فروقات اعادة التخمين المقبولة من مصرف لبنان)				٧٥٥	-	٧٥٥
اصول ثابتة غير مادية				١	-	١
موجودات اخرى				-	-	-
حسابات التسوية وحسابات مدينة اخرى				٧٣٨	١٣،٥٠٩	١٤،٢٤٧
فروقات اعادة تخمين اصول ثابتة اخرى				-	-	-
الشهرة				-	-	-
مجموع الموجودات				٣٥٠،٠٠٨	٥٠٥،١٤٥	٨٥٥،١٥٣

* ديون دون العادية ٣،٦٤٥ / فوائد غير محققة عليها ٦٦٤ / لسنة ٢٠٠١.
** بعد تنزيل مبلغ ٢،٦٦٩ يمثل مؤونة الديون والقيم المشكوك بتحصيلها ومبلغ ٥،٣٧٤ يمثل فوائد غير محققة وما مجموعه ٨،٠٤٣ في ٢٠٠٠/١٢/٣١
** بعد تنزيل مبلغ ٣،٠١٣ يمثل مؤونة الديون والقيم المشكوك بتحصيلها ومبلغ ٧،٣٨٢ يمثل فوائد غير محققة وما مجموعه ١٠،٣٩٥ في ٢٠٠١/١٢/٣١

خارج الميزانية	ل.ل.	ما يوازي ل.ل.	المجموع	ل.ل.	ما يوازي ل.ل.	المجموع
تعهدات تمويل مستلمة من وسطاء ماليين				-	-	-
تعهدات بتوقيع مستلمة من وسطاء ماليين				-	١٥٠،٧٥٠	١٥٠،٧٥٠
قيم مالية مباعة مع حق اعادة الشراء او الاسترداد				-	-	-
تعهدات اخرى مستلمة				٢٤،٥١٩	٢١٠،٢٨٤	٢٣٤،٨٠٣

(القيم بملايين الليرات اللبنانية)

	٢٠٠١			٢٠٠٠		
المطلوبات	ل.ل.	ما يوازي ل.ل.	المجموع	ل.ل.	ما يوازي ل.ل.	المجموع
مؤسسات الاصدار				-	-	-
مصارف ومؤسسات مالية				-	-	-
- تحت الطلب	-	-	-	-	-	-
- لاجل	-	-	-	-	-	-
- بيع ادوات مالية مع حق الاسترداد	-	-	-	-	-	-
المركز الرئيسي، الفروع، المؤسسة الام والشقيقة والتابعة في الخارج				-	٢٢٨،٢٨٩	٢٢٨،٢٨٩
- تحت الطلب	-	-	-	-	-	-
- لاجل	٢٩،٩٧٩	١٤٩،٩٠٠	١٧٩،٨٧٩	-	٢٢٨،٢٨٩	٢٢٨،٢٨٩
حسابات دائنة للزبائن				٣٢٩،١٢٠	١٠٧،٢٥٥	٤٣٦،٣٧٥
- تحت الطلب	-	-	-	-	-	-
- لاجل	١٠،٤٨١	١٤،٠٦٧	٢٤،٥٤٨	٤٦،٦١٦	٢٤،٤٠٦	٧١،٠٢٢
- حسابات ادخار	١٩٢،٧٣٤	٦٨،٢٣٦	٢٦٠،٩٧٠	٢٨٢،٥٠٤	٨١،٤٦١	٣٦٣،٩٦٥
- صافي حسابات دائنة وهوامش نقدية لقاء حسابات مدينة	-	-	-	-	-	-
- حسابات الجهات المقربة	-	١،٤٦٩	١،٤٦٩	-	١،٣٨٨	١،٣٨٨
تعهدات بموجب قبولات				-	-	-
مطلوبات متمثلة باوراق مصرفية او مالية				-	١٥٣،١٤٨	١٥٣،١٤٨
- شهادات الايداع	-	١٥٣،١٤٨	١٥٣،١٤٨	-	١٥٣،١٤٨	١٥٣،١٤٨
- قروض بموجب سندات دين	-	-	-	-	-	-
- مطلوبات اخرى متمثلة بأوراق مصرفية او مالية	-	-	-	-	-	-
مطلوبات اخرى				٣٥٢	-	٣٥٢
حسابات تسوية وحسابات دائنة اخرى				٢١١	-	٢١١
مؤونات لمواجهة الاخطار والاعباء				٣٦٠	-	٣٦٠
قروض مشروطة				-	-	-
الاموال الخاصة				٢٠،١٤٨	١٦،٢٧٠	٣٦،٤١٨
- فروقات اعادة تخمين مقبولة في الاموال الخاصة المساندة	-	-	-	-	-	-
- مجمل الرأسمال او مخصصات الراسمال	١٠،٠٠٠	١٥،٠٧٥	٢٥،٠٧٥	١٠،٠٠٠	١٥،٠٧٥	٢٥،٠٧٥
- احتياطي مخاطر مصرفية غير محددة	٨٤٩	١،٨٥٣	٢،٧٠٢	٨٠٥	١،١٩٥	٢،٠٠٠
- احتياطات وعلاوات وفروقات حقوق صافية	٨،٦٣٨	-	٨،٦٣٨	٧،٨٤٦	-	٧،٨٤٦
- نتائج سابقة مدورة	-	-	-	-	-	-
- نتائج الدورة المالية	١،٥٠٨	-	١،٥٠٨	١،٤٩٧	-	١،٤٩٧
- ارباح او (خسائر) غير محققة	٢،١٨٣	٦٣	٢،٢٤٦	-	-	-
فروقات اعادة تخمين اصول ثابتة اخرى				-	-	-
حسابات الاعباء والايرادات				-	-	-
مجموع المطلوبات				٣٥٠،١٩١	٥٠٤،٩٦٢	٨٥٥،١٥٣

خارج الميزانية	ل.ل.	ما يوازي ل.ل.	المجموع	ل.ل.	ما يوازي ل.ل.	المجموع
تعهدات تمويل معطاة				-	-	-
- للوسطاء الماليين	-	-	-	-	-	-
- للزبائن	-	-	-	-	-	-
تعهدات بالتوقيع معطاة				٣١٥	١٦،٤٣٢	١٦،٧٤٧
- للوسطاء الماليين	-	-	-	-	-	-
- للزبائن	٣١٥	٩،٧٩٩	١٠،١١٤	٣١٥	١٦،٤٣٢	١٦،٧٤٧
قيم مالية مباعة مع حق اعادة الشراء او الاسترداد				-	٢٧،١٣٥	٢٧،١٣٥
تعهدات اخرى معطاة				-	-	-
تعهدات على الادوات المالية لاجل				-	-	-
حسابات الائتمان وادارة الاموال				-	-	-
- موجودات حسابات الائتمان	-	١٥،٠٧٥	١٥،٠٧٥	-	١٥،٠٧٥	١٥،٠٧٥

بنك عـوده للأعـمـال

ش.م.ل

الرأسمال ل.ل.: ١٠،٠٠٠،٠٠٠،٠٠٠ مدفوع بكامله
مجموع الاموال الخاصة: ل.ل. ٤٠،١٦٩،١٥٢،٠٠٠
س.ت. ٢٠٨١٢ بيروت - لائحة المصارف ٣٣
عضو في جمعية مصارف لبنان

مجلس الادارة

السيّد ريمون وديع عوده
رئيس مجلس الإدارة، المدير العام

بنك عوده ش.م.ل.
عضو

شركة بيريت العقارية ش.م.ل.
عضو

مفوّضو المراقبة

سمعان، غلام وشركاهم

المركز الرئيسي والادارة العامة

باب ادريس - شارع عمر الداعوق - بناية عودة بلازا
ص.ب. ١١٠-٥١١٠ بيروت - لبنان
هاتف: (٠١) ٩٩٤٠٠٠
فاكس: (٠١) ٩٩٩٤٠٦
برقيا: إنفيبنك
تلكس: INFIFX 42297 LE

حساب النتيجة لسنة ٢٠٠١

(القيم بملايين الليرات اللبنانية)

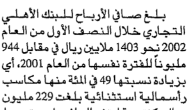
		٢٠٠١/١٢/٣١	٢٠٠٠/١٢/٣١
الفوائد والايرادات المشابهة	أ	٦٦،٧١٩	٩٢،٨٩٥
سندات الخزينة اللبنانية		٢٧،٢٧١	٤٨،٦٧٦
ودائع وما شابهها لدى المصارف ومؤسسات مالية		٣،٦٨٥	٣،٩٠٢
ودائع لدى المركز الرئيسي، الفروع، المؤسسة الام والشقيقة والتابعة في الخارج		٢،٧١٠	٢،٠٠٧
سندات الدين وقيم مالية اخرى ذات ايرادات ثابتة		٩،٥٨٤	١٢،٢٦٦
قروض وتسليفات للزبائن		١٩،٨٦٩	٢٤،٨٨٢
قروض وتسليفات للجهات المقربة		٣،٦٠٠	٢،١٦٢
فوائد اخرى وايرادات مشابهة		-	-
الفوائد والاعباء المشابهة	ب	٦٥،٢٧٧	٨٩،٠٣٤
ودائع وما شابهها من المصارف والمؤسسات المالية		-	١
ودائع من المركز الرئيسي، الفروع، المؤسسة الام والشقيقة والتابعة في الخارج		١٦،٢١٢	٢٦،٧٣٦
ودائع من الزبائن وارصدة دائنة اخرى		٣٢،٧٧٥	٥١،٦١٠
ودائع من الجهات المقربة		٨١	١١٧
مقدمات نقدية مخصصة لرأس المال وقروض الدعم		-	-
شهادات الايداع		١٦،٢٠٦	١٠،٥٦٧
سندات الدين وقيم مالية اخرى ذات ايرادات ثابتة		-	-
فوائد اخرى واعباء مشابهة		٣	٣
صافي المؤونات ناقص الاستردادات على القروض والتسليفات	ج	١٠٧	-
مؤونات القروض والتسليفات		١٠٧	-
مؤونات القروض والتسليفات المستردة		-	-
صافي الفوائد المقبوضة	د=أ-(ب+ج)	١،٣٣٥	٤،٨٦١
ايرادات الاسهم والحصص والقيم المالية الاخرى ذات الايرادات المتقلبة	ه	٢،٤٠٨	٥٧٣
صافي الايرادات من العمولات	و	٥٥١	٦٢٧
العمولات المقبوضة		٥٥١	٦٢٧
العمولات المدفوعة		-	-
ارباح العمليات المالية	ز	١،٠٩٠	٦٩٩
رصيد ايجابي من عمليات سندات التوظيف		١،٠٨٤	٦٩٧
رصيد ايجابي من عمليات سندات الاستثمار		-	-
رصيد ايجابي من عمليات القطع		٦	٢
رصيد ايجابي من عمليات الادوات المالية		-	-
خسائر العمليات المالية	ح	١،٥٦٢	٢،٧٨٩
رصيد سلبي من عمليات سندات التوظيف		١،٥٤٤	٢،٧٥٠
رصيد سلبي من عمليات سندات الاستثمار		-	١٨
رصيد سلبي من عمليات القطع		١٨	٢١
رصيد سلبي من عمليات الادوات المالية		-	-
صافي ارباح او خسائر العمليات المالية	ط=ز-ح	(٤٧٢)	(٢،٠٩٠)
الايرادات التشغيلية الاخرى	ي	١	-
الاعباء التشغيلية الاخرى	ك	١٦٥	١٠٢
الاعباء الادارية والعمومية	ل	١،٨٧٨	٢،٠٨٦
الرواتب والاجور وملحقاتها		١،٢٦٧	١،٣٦١
النفقات التشغيلية العامة		٦١١	٧٢٥
مخصصات استهلاكات ومؤونات الاصول الثابتة المادية وغير المادية	م	٣٤	٣٦
صافي المؤونات ناقص الاستردادات على الاصول الثابتة المالية	ن	-	-
صافي المؤونات ناقص الاستردادات على حسابات خارج الميزانية	ص	-	-
النتائج العادية قبل الضريبة	ع=د+ه+و+ط+ي-ك-ل-م+ن-ص	١،٧٤٦	١،٧٤٧
النتائج الاستثنائية قبل الضريبة		١٢	-
ايرادات استثنائية		١٥	-
اعباء استثنائية		٣	-
الضريبة على الارباح		٢٥٠	٢٥٠
حصتنا في نتائج مؤسسات مرتبطة وفقا للحقوق الصافية		-	-
مؤسسات ذات طابع غير مالي		-	-
مؤسسات ذات طابع مالي		-	-
نتائج الدورة المالية		١،٥٠٨	١،٤٩٧

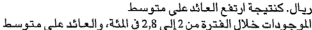
البنك الأهلي التجاري



عبد الله باحمدان

بلغ صافي الأرباح للبنك الأهلي التجاري خلال النصف الأول من العام 2002 نحو 1403 ملايين ريال في مقابل 944 مليوناً للفترة نفسها من العام 2001، أي بزيادة نسبتها 49 في المئة منها مكاسب رأسمالية استثنائية بلغت 229 مليون ريال. كنتيجة ارتفع العائد على متوسط الموجودات خلال الفترة من 2 إلى 2,8 في المئة، والعائد على متوسط حقوق المساهمين من 29,9 إلى 31,2 في المئة.





أعلن ذلك رئيس مجلس الإدارة العضو المنتدب **عبد الله سالم باحمدان** مشيراً إلى انّ إجمالي الموجودات بلغ 101,9 مليار ريال في مقابل 96 ملياراً في نهاية حزيران/يونيو 2001، أي بزيادة 6,1 في المئة. وارتفعت ودائع العملاء من 75,8 ملياراً في 30/6/2001 إلى 79,2 ملياراً في 30/6/2002 (بزيادة 4,5 في المئة)، في المقابل زادت القروض والسلف بنسبة 9,6 في المئة، لتبلغ نحو 41,4 مليار ريال في نهاية حزيران/يونيو 2002.

وأوضح **باحمدان** أنّ البنك الأهلي التجاري طرح خلال النصف الأول عدداً من المنتجات الجديدة منها إصدار صندوق الأهلي للمرابحات باليورو كأول صندوق استثماري من هذا النوع يصدر في السوق المصرفية، كما تمّ تقديم منتج التيسير التجاري كوسيلة تمويل إسلامية مبتكرة لعملاء قطاع الشركات. وتمّ البدء في تشغيل النظام الآلي الجديد في الفروع والإدارات ويعمل تحت نظام تشغيل Windows NT، حيث يوفّر هذا التغيير لكافة فروع وإدارات البنك خدمات وأنظمة تطبيقية ترفع من مستوى الخدمة المقدمة للعملاء.

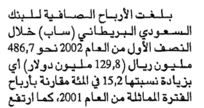
كما حصل البنك الأهلي التجاري على جائزة أفضل بنك يقدّم الخدمات المصرفية الإلكترونية للأفراد في المملكة للعام الثاني على التوالي.

البنك السعودي البريطاني



ديفيد هودجكينسون

بلغت الأرباح الصافية للبنك السعودي البريطاني (ساب) خلال النصف الأول من العام 2002 نحو 486,7 مليون ريال (129,8 مليون دولار) أي بزيادة نسبتها 15,2 في المئة مقارنة بأرباح الفترة المماثلة من العام 2001، كما ارتفع دخل السهم إلى 12,17 ريال في مقابل 10,56 ريالات.



وارتفعت ودائع العملاء خلال الفترة إلى 33,1 مليار ريال في مقابل 30,5 ملياراً أي بزيادة نسبتها 8,5 في المئة، وارتفعت القروض والسلف بنسبة 15,5 في المئة لتصل إلى 18,6 مليار ريال. وفيما حافظت القروض الشخصية على نموّها القوي وسجّلت التسهيلات للشركات نمواً جيداً سجلت حافظة الإستثمارات زيادة طفيفة (0,5 في المئة) لتصل إلى 21,5 مليار ريال. أمّا إجمالي الأصول فبلغ 43,8 مليار ريال بزيادة 0,4 في المئة مما كان عليه في نهاية النصف الأول من العام 2001.

وقال **ديفيد هودجكينسون**، عضو مجلس الإدارة المنتدب: "نتائجنا مشجعة حيث واصلت أرباح العمليات من دون احتساب مكاسب الإستثمارات نموّها على الرغم من انخفاض أسعار الفائدة، في حين تمّ احتواء المصاريف التشغيلية لأنّ نسب الكفاية الرأسمالية والسيولة لا تزال قوية".

البنك العربي الوطني



نعمة صباغ

أعلن البنك العربي الوطني نتائجه المالية للأشهر الستة الأولى من العام الحالي، حيث بلغ صافي الربح 302 مليون ريال وبزيادة نسبتها 29 في المئة عن الفترة نفسها من العام الماضي. وزاد إجمالي دخل العمليات بنسبة 15 في المئة ليصل إلى 854 مليون ريال، بينما زاد إجمالي مصاريف العمليات بنسبة 8 في المئة ليصل إلى 553 مليوناً. وقد واكب هذه الزيادة في صافي الربح زيادة في كافة بنود الإيرادات، من أهمها زيادة صافي العمولات الخاصة بنسبة 12 في المئة وزيادة الربح من القطع الأجنبي بنسبة 14 في المئة، كما حقق البنك مبلغ 38 مليون ريال جرّاء بيع جزء من محفظته الإستثمارية مغتنماً فرصاً مؤاتية غير متكررة في أسواق المال. تجدر الإشارة إلى محافظة البنك على تجنيب المستوى نفسه من دخله كمخصصات إحترازية بلغت 155 مليون ريال، رافعاً بذلك نسبة التغطية إلى 95 في المئة.

وقال **نعمة صباغ**، عضو مجلس الإدارة المنتدب: "تعكس هذه النتائج نجاح البنك في التحوّل من التركيز على تنفيذ العمليات إلى إدارة وتطوير العلاقة مع العملاء والتميّز في خدمتهم وتلبية إحتياجاتهم على مدار حياتهم، حيث قام البنك خلال النصف الأول من العام الحالي بإطلاق حملتين موجهتين إلى عملائه من ذوي الرواتب الشهرية، تتعلّق الأولى بـ"منافع العربي" والتي تتيح للعملاء الإستفادة من العديد من المزايا عقب تحويل رواتبهم الشهرية إلى البنك، وتتعلّق الحملة الثانية بـ"الحساب المبارك" والذي تضمّن تقديم باقة متنوّعة من الخدمات المصرفية المتوافقة مع الشريعة الإسلامية والمعتمدة من لجنة الرقابة الشرعية في البنك، كما قام البنك، خلال شهر حزيران/يونيو بإطلاق خدمات "واحة العربي" والتي تتركّز حول تقديم خدمة مميّزة ضمن بيئة جذّابة ومريحة للعملاء المميّزين والميسورين، كما قام بتجهيز صالات رحبة في سبعة فروع هي: الدمام، شارع الملك عبد العزيز – الخبر، الخبر الرئيسي، العقارية – الرياض، جدّه البلد، طريق المدينة – جدّه، ومكة المكرمة، وذلك لإستقبال وخدمة هذه الشريحة المميّزة من العملاء".

وأوضح **صباغ** أنّ ودائع العملاء إرتفعت بنسبة 7 في المئة لتصل إلى 27،150 مليون ريال مقارنة بمبلغ 25،260 مليوناً في الفترة نفسها من العام الماضي، في حين زاد صافي القروض والسلف بنسبة 18 في المئة ليصل إلى 16،506 مليون ريال مقارنة بمبلغ 14،030 مليوناً في نهاية شهر حزيران/يونيو 2001، كما شهدت محفظة الإستثمارات زيادة بنسبة 14 في المئة لتصل إلى 18،390 مليون ريال مقارنة بـ 16،184 مليوناً في الفترة نفسها من العام الماضي.

شعاع كابيتال

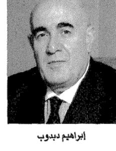
	نسبة التغيير الشهري	
المؤشر المركّب للأسواق العربية	+1.84%	
نسبة التغير السنوي		+8.70 %
مؤشر السعودية	+1.76%	
نسبة التغير السنوي		+8.92%
مؤشر الإمارات	+1.43%	
نسبة التغير السنوي		+4.04%
مؤشر الكويت	+2.79%	
نسبة التغير السنوي		+20.38%
مؤشر مصر	5.29%	
نسبة التغير السنوي		+2.84 %

مؤشرات " شعاع كابيتال" لأسواق الأسهم العربية*

في 2002/7/20	المؤشر العام	نسبة التغيير الشهري	نسبة التغيير السنوي
المؤشر المركّب للأسواق العربية	1,046.17	1.84%	8.70%
المؤشر المركّب لدول الخليج	1,266.99	1.99%	11.14%
مؤشر الإمارات	1,060.81	1.43%	4.04%
مؤشر السعودية	1,267.36	1.76%	8.92%
مؤشر قطر	1,752.76	5.67%	29.34%
مؤشر عُمان	679.93	1.31%	21.72%
مؤشر الكويت	1,763.41	2.79%	20.38%
مؤشر البحرين	823.72	0.79%	3.34%
المؤشر المركّب لبلاد المشرق	956.79	4.06%	6.89%
مؤشر فلسطين	729.53	0.00%	-10.58%
مؤشر لبنان	574.86	1.91%	-3.02%
مؤشر الأردن	1,147.62	4.94%	11.43%
المؤشر المركّب لشمال أفريقيا	411.50	-0.49%	-8.34%
مؤشر تونس	771.86	12.07%	-7.07%
مؤشر المغرب	528.23	-9.15%	-18.97%
مؤشر مصر	314.46	5.29%	2.84%

*القيمة الأساسية للمؤشرات في 1999/12/31 تساوي 1000

بنك الكويت الوطني


ابراهيم دبدوب

سجّل بنك الكويت الوطني أرباحاً صافية بلغت 188 مليون دولار أميركي (56,6مليون دينار كويتي) للنصف الأول من العام 2002.

وقال الرئيس التنفيذي لـ بنك الكويت الوطني **إبراهيم شكري دبدوب**: "أنّ نتائج النصف الأول من العام تؤكّد ثبات واستقرار البنك وتطوّره في الأداء منذ تأسيسه في العام 1952. وهذا النموّ يتماشى مع اهتمام متزايد بالعملاء ونوعية الخدمات المصرفية والمالية المتطورّة".

وقال **دبدوب** أنّ هذه النتائج جاءت رغم الظروف الصعبة التي تمرّ بها الإقتصادات العالمية والمحلية، وخصوصاً انخفاض أسعار الفائدة المستمرة وعدم استقرار الأسواق بشكل عام. وأكّد أنّ تاريخ البنك يثبت قدرته على اجتياز أشد التحدّيات والمصاعب ومن أبرزها أزمتي المناخ والغزو العراقي. كما أشار إلى احتفاظ البنك بأعلى تصنيف ائتماني بين جميع البنوك العربية وبنوك الأسواق الناشئة بشكل عام من وكالات التصنيف العالمية المعروفة، حيث قامت وكالة التصنيف "فيتش" الشهر الماضي برفع تصنيف الوطني طويل الأجل إلى A +، ومن قبلها وكالة "موديز" العالمية التي رفعت تصنيف البنك طويل الأجل أيضاً إلى A2.

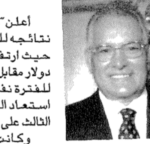
وأكّد **دبدوب** أنّ البنك الوطني سيستمر في تطبيق ستراتيجيته بتنويع النشاطات ومصادر الإيرادات وتوزيع المخاطر، إلى جانب تقديم خدماته المالية المتطوّرة عبر 42 فرعاً محلياً ومن خلال فروعه الخارجية المنتشرة في: لندن، نيويورك، جنيف، باريس، سنغافورة، تايلاند، فييتنام، لبنان ومملكة البحرين الذي تحوّل مؤخراً إلى فرع تجاري متكامل، فضلاً عن خططه للتوسّع في المنطقة العربية خلال المرحلة المقبلة.

بنك الرياض

حققت صناديق بنك الرياض الإستثمارية المشتركة خلال الفترة من العام 2000 إلى 2001 نمواً هو الأكبر من نوعه على مستوى البنوك السعودية، حيث ارتفع حجم الأصول المستثمرة في هذه الصناديق من 3,5 إلى 6,5 مليارات ريال. وتمكّن بنك الرياض من رفع حصته في سوق صناديق الإستثمار السعودية من 9 في المئة في العام 2000 إلى 13 في المئة في العام 2001، وأصبح يستحوذ على حصة تقترب من 50 في المئة من قطاع صناديق الأسهم السعودية.

ويعزى هذا النموّ السريع إلى تزايد ثقة العملاء والمستثمرين في صناديق بنك الرياض الإستثمارية، بعد أن حققت أداء جيداً، وأظهرت تفوقاً على مثيلاتها من صناديق البنوك الأخرى، وهو ما أهّلها للحصول على أكبر عدد من الجوائز، التي تمنح للصناديق الإستثمارية التي تحقق أفضل النتائج للمستثمرين. كما تمكّن بنك الرياض للعام الرابع على التوالي من المحافظة على مركز الريادة من حيث أداء صناديقه الإستثمارية والحصول على أكبر عدد من جوائز التفوّق من حيث الأداء للعام 2001 ولثلاثة أعوام، حيث بلغ عددها 15 جائزة من بين 66 جائزة تفوّق. وحصل على جائزة أفضل مدير استثمار من حيث أدائه للأعوام الثلاثة الماضية.

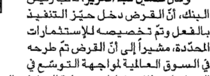
البنك الأهلي المصري



حسين عبد العزيز

حسين عبد العزيز

في إطار توجّه البنوك المصرية للسوق العالمية للحصول على تمويل بعد تضاؤل موارد النقد الأجنبي، نجح البنك الأهلي المصري – أكبر بنوك القطاع العام حجماً – في الحصول على قرض دولي قدره 300 مليون دولار إكتتبت فيه 37 مؤسسة مالية عالمية.



وقال **حسين عبد العزيز**، نائب رئيس البنك، أنّ القرض دخل حيّز التنفيذ بالفعل وتمّ تخصيصه للإستثمارات المحدّدة، مشيراً إلى أنّ القرض تمّ طرحه في السوق العالمية لمواجهة التوسّع في التوظيفات والإستثمارات وتغطية العمليات التجارية.

وكان "الأهلي المصري" طرح قرضاً مسوّقاً مدته ثلاثة أعوام بمبلغ 250 مليون دولار وتمّت تغطيته بالكامل من خلال 37 مؤسسة مالية عالمية كبرى بما يفوق الغرض المطلوب وبزيادة 50 مليون دولار.

واعتبر **عبد العزيز** إقبال المؤسسات المالية الأوروبية والأميركية على إقراض البنك الأهلي دليلاً على الثقة في الإقتصاد المصري والجدارة الإئتمانية لمصر وقدرة المؤسسات المالية المصرية على الوفاء بالتزاماتها.

وأكّد **عبد العزيز** أنّ خطوة البنك الأهلي جاءت في ظل مطالبة البنوك المصرية بالخروج للسوق العالمية لتدبير احتياجاتها من النقد الأجنبي اعتماداً على قدراتها الذاتية وبدلاً من الاعتماد على البنك المركزي.

وكان القرض الذي طرحه "الأهلي المصري"، قد تولى تسويقه كل من المؤسسة العربية المصرفية في البحرين وسيتي بنك لندن وبنك أوف طوكيو ميتسوبيش لندن وبنك استاندرد لندن بسعر فائدة يزيد نصف في المئة على سعر الليبور.

الإتّحاد الدولي للبنوك

أعلنت كل من المؤسسة العربية المصرفية (ش.م.ب) وسيتي بنك ن.أ. عن إتمام وتوقيع قرض تجمّع بنكي لمدة 5 أعوام بمبلغ 50 مليون دولار أميركي لصالح الإتّحاد الدولي للبنوك في تونس. وقد جرت مراسم توقيع الإتفاقية في تونس بحضور كبار مسؤولي البنك المركزي التونسي وبنك الإسكان التونسي.

ولقي القرض إقبالاً كبيراً على الإكتتاب الذي فاق المبلغ المطلوب، مع دعم واسع من قبل البنوك المحلية والإقليمية والدولية والمشاركة والتي توزّعت أدوارها كالآتي:

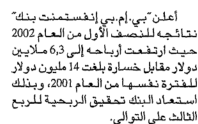
المؤسسة العربية المصرفية وسيتي بنك لعبا دور مفوّض رئيس بترتيب القرض، الشركة العربية للإستثمار (مدير أساسي للقرض)، بنك المشرق (مرتب)، بنك تونس الدولي، الاتّحاد التونسي للبنوك (مرتبان مشاركان). أمّا المدراء فهم: بادن – وار تمبير غيش بنك، البنك البريطاني العربي التجاري المحدود، يوني كريديتو اتباليانو – فرع لندن.

بنك بي.إم. بي انفستمنت



ألبرت كتانة

أعلن "بي.إم.بي إنفستمنت بنك" نتائجه للنصف الأول من العام 2002 حيث ارتفعت أرباحه إلى 6,3 ملايين دولار مقابل خسارة بلغت 14 مليون دولار للفترة نفسها من العام 2001، وبذلك استعاد البنك تحقيق الربحية للربع الثالث على التوالي.



وكانت أهم النتائج التي حققها المصرف إلى نموّ أرباحه الصافية الآتي:

نموّ الأرباح التشغيلية إلى 14 مليون دولار مقارنة مع خسارة 5,5 ملايين في النصف الأول من العام 2001، وتحقيق أرباح من الأنشطة الإستثمارية قدرها 11,8 مليون دولار مقابل خسارة بلغت 5,2 ملايين في الفترة نفسها من العام الماضي، وتحقيق أرباح من أنشطة أسواق رأس المال بلغت مليون دولار مقابل خسارة بلغت 2,2 مليوناً في النصف الأول من العام 2001.

وقال الرئيس التنفيذي **ألبرت كتانة**: "رغم المناخ الإقتصادي والإتجاه السلبي للأسواق فإنّ أداءنا المتميّز متواصل، وتظل محفظتنا الإستثمارية متمتّعة بوضع راسخ ومتين...".

حمدان بن محمد رئيساً لـ بنك دبي



الشيخ حمدان بن محمد

تمّ تعيين الشيخ حمدان بن محمد رئيساً لمجلس إدارة بنك دبي.

وسيتسلّم الشيخ حمدان بن محمد، الذي تخرّج من جامعة ساندهيرست البريطانية مؤخراً، مهام عمله مباشرة في بنك دبي، الذي أطلقته إعمار في وقت سابق من العالم الحالي ويبدأ نشاطه خلال العام الحالي. ويسعى البنك إلى احتلال مكانة بارزة في قطاع الخدمات المصرفية في الإمارات والمنطقة. علماً أنه لم يقرر بعد القيمة النهائية لرأس المال.

وقال الرئيس الجديد: "أتطلع لهذا المنصب وهذه المهمة الجديدة على أنها تحدٍّ لي ولجميع العاملين في بنك دبي، حيث سنعمل سوياً على وضع معايير جديدة للتميّز والابتكار في الخدمات والمنتجات المصرفية الموجّهة للعملاء، وتسعى رؤيتنا إلى إنشاء بنك قادر على توفير حلول مصرفية شاملة للمؤسسات والأفراد على حدٍّ سواء".

خلينا ندردش شوي...
إشتقتلك!

سمعت آخر نكتة؟

إبعتلي رسالة

اللعب والفرفشة أحلى
لما تكون سوى

مش معقول شو حلوين
هالبطاقات!



www.maktoob.com

أكبر مجتمع عربي على الإنترنت

info@maktoob.com

بنك HSBC انترناشونال

طرح إتش إس بي سي انترناشونال صندوقاً جديداً هو "صندوق الصناديق" يتيح لمستثمري الأوف شور الاستفادة بخلاصة ما لدى أفضل صناديق الاستثمار أداء في العالم. ويسمى الصندوق الجديد "سيليكت"، وهو يقدّم لعملاء الأوف شور لدى HSBC خدمة لا تُتاح عادة إلاّ لعملاء بنوك الخدمات المصرفية الخاصة. وسيحصل أي شخص يستثمر في صندوق سيليكت قبل 31 تموز/ يوليو على خصم مقداره 1 في المئة من الرسم المبدئي البالغ 5,25 في المئة.

وقال **مارتن سبيرلينغ**، رئيس الاستثمارات لدى إتش إس بي سي بنك انترناشونال: "إننا نعتقد أنّ الوقت الآن مناسب لكي يقوم الناس بالاستثمار في أسواق الأسهم والسندات العالمية. ونحن نتوقّع أن توفّر هذه الأسواق خلال الأعوام القليلة المقبلة عائدات أعلى من حسابات الإيداع التقليدية".

"لقد تمّ تصميم صندوق سيليكت ليقدم نمواً لرأس المال على المديين المتوسط والطويل، مع ميّزة إضافية وهي عدم اعتماد الأداء على سوق واحدة أو صندوق واحد أو شركة واحدة لإدارة الصناديق. ولن يستثمر "سيليكت" في أي صندوق إلاّ بعد قيام وحدة اختيار الصناديق لدينا بإجراء بحث وتحليل دقيقين للغاية والتأكّد من أنه يقدم أفضل الفرص للنموّ".

meBank أول فرع خارج دبي وقريباً في السعودية

بعد بلوغ عامه الأول، جهّز المصرف الإلكترونيMebank الذي تأسس في مارس / آذار 2001، عدّته ليفتتح أول فرع له خارج دبي. وجهة السير هذه المرة كانت نحو عاصمة الإمارات حيث افتتح بنك الإمارات الدولي في سينما "غراند الماريا" فرع الخدمات المصرفية الإلكترونية والذي هو مزّود بجهاز صرّاف آلي وجهاز الكمبيوتر وتلفزيون بلازما للعملاء.

وبهذا الافتتاح يصل عدد فروع مصرف meBank العاملة في دولة الإمارات إلى 17 فرعاً فضلاً عن أربعة فروع أخرى ينوي المصرف افتتاحها في غضون الأسابيع المقبلة في كل من الإمارات للخدمات المالية،ويونيون هاوس، وأبراج المصلى، وللامسي بلازا.

ويقول **لويس سكوتو**، المدير العام لحسابات الأفراد في بنك الإمارات الدولي: "لدينا خطط توسعية تشمل تغطية كل الأمارات في غضون الأشهر المقبلة وعلى امتداد بلدان منطقة الخليج الأخرى. إنّ "مي بنك" هو بنك كل شخص وكلما جعلناه قريباً كلما كان ذلك هو الوضع الأفضل."

ومن ناحيته كشف **فيصل عقيل**، مدير عام meBank، النقاب عن افتتاح فرع جديد لهم في المملكة العربية السعودية، وأعرب: "يأتي هذا التوسّع الأفقي بناء على زيادة الطلب من قبل عملائنا هناك وإسهاماً في تشجيع حملة الحسابات من جميع أنحاء العالم بأنّ عملية فتح حساب باتت متاحة للمقيمين وغير المقيمين. وفي هذا السياق يبقى أن نحدد موقع الفرع الجديد في المملكة والذي سيكون الفرع الأول بين فروع عدّة منوي افتتاحها هناك."

يذكر أنّ مصرف mebank شهد في الفترة الأخيرة ترسيخاً لموقعه كمصرف متميّز لخدمات التجزئة المصرفية. فعدد حسابات العملاء بلغ 130 ألف حساب، ويصل المعدل الشهري لفتح الحسابات إلى 10 آلاف حساب جديد، ومن المتوقّع أن ترتفع هذه القيمة إلى 15 ألف حساب حتى نهاية العام الجاري.

بنك باركليز الخليج

في إصدار هو الثاني من نوعه أطلق قسم إدارة الثروات لدى مصرف باركليز الإصدار الثاني لسندات مؤشر أسعار العقارات في منطقة دول مجلس التعاون الخليجي. وهذا المنتج هو كناية عن سلة استثمارات لرأس مال مضمون العائد حيث يتضمن تشكيلة واسعة من الاستثمارات عالية الفائدة مرتبطة بمؤشر هاليفكس العقاري وخالية من المخاطر وتمكّن المستفيد من استرجاع كامل رأس ماله. ويتيح المنتج للمشاركين فيه الإفادة من أرباح قطاع العقاري في المملكة المتحدة من دون الحاجة إلى تملّك العقار.

وتنقسم السندات الجديدة إلى حسابين، الأول يتمّ إيداع نصف المبلغ على شكل وديعة عالية الفائدة وبنسبة 9 في المئة، ومن ثمّ يستثمر المبلغ المتبقي بحسابات مرتبطة بمؤشر هاليفكس لأسعار العقارات. ويستفيد المستثمر من نسبة 80 في المئة من أي نموّ للمؤشر بعد خمسة أعوام وبغضّ النظر عن أداء سوق العقارات.

ويبلغ الحدّ الأدنى للإكتتاب بهذه السندات 10 آلاف جنيه استرليني إلى مليون جنيه يبدأ من تاريخ 9 أيلول/سبتمبر ويستمر لمدة 12 شهراً. وفي نهاية الفترة يختار العميل بين استرجاع استثماره مع عوائد كبيرة أو شراء العقار في المستقبل وإدارته من قبل وحدة إدارة العقارات في بنك باركليز.

بنك دبي الإسلامي

أعلن بنك دبي الإسلامي عن بدء تقديم خدمات "جوهرة"، وهي مجموعة من الخدمات المصرفية المتكاملة صممت لتلبّي الاحتياجات المالية للمرأة كافة في جو من الخصوصية والراحة والثقة.

وقال **بطي خليفة بن درويش**، مدير عام بنك دبي الإسلامي: "يسعى البنك دائماً لطرح خدمات مصرفية وتمويلية فريدة ومتميّزة تعمل وفق أحكام الشريعة الإسلامية. ويساهم طرح خدمات "جوهرة" للسيدات في تعزيز هذا النهج، كما يوفّر لهن بديلاً مثالياً للحصول على الخدمات المصرفية كافة بخصوصية تامة".

كما أكّد **بطي بن درويش** في الوقت نفسه أنه من أجل الارتقاء بمشاركة المرأة في النشاط الاقتصادي والتجاري في دولة الإمارات، سخّر البنك إمكانياته لتوفير أقسام خاصة بالسيدات وتسهيلات وخدمات مصرفية متكاملة وذلك لمساعدة سيدات الأعمال على متابعة أعمالهن في أجواء من الخصوصية والراحة.

وأكّد **بطي بن درويش** على عزم البنك افتتاح فروع أخرى خاصة بالسيدات في المستقبل، وقال بأنّ معظم فروع البنك في الإمارات تضمّ أقساماً خاصة بالسيدات وتستقطب أعداداً كبيرة منهن. ■



إخفاء الحقائق

يميل الإنسان لتصديق ما يقال له. فالالتزامات والاعمال والمسؤوليات تكاد تشغل معظم تفكيره، لذا يفضّل أخذ الأمور كما هي. من جهة أخرى ثمة شرائح اقتصادية تشكّل القاسم المشترك الأساسي بين اغلب بلدان العالم، تعمل على استغلال ميل الانسان الى تصديق ما يقال له. وبهذه المعادلة تكتمل احتياجات تركيبة الكذب والتضليل أو كما يقال بالمصطلح الديبلوماسي "اخفاء الحقائق".

وفي أسواق الأعمال يجد رجل الأعمال هذه "التركيبات" في حالات عديدة، خاصة في القطاعات التي تشهد تراجعاً مثل قطاع الاتصالات والمعلوماتية. فكيف يا ترى قد يثق أي رجل أعمال بقطاع لا ثقة بأخباره؟

مثلاً التحليلات المتعلقة بتقييم أداء أسواق الأسهم تخضع لآراء الشركات المتخصصة في هذا المجال، ويعتمد على هذه التحليلات قسم كبير من تجّار الأسهم وحملتها. فماذا لو كانت هذه التحليلات صادرة عن جهة تقصد "إخفاء الحقائق"؟

أيضاً، يعتمد تجّار الأسهم على التقارير الصادرة عن مؤسسات تقدير وتقييم الموازنات السنوية والنتائج المالية لهذه الشركات. ويعتمد عليها لرصد ومتابعة اداء أيّ شركة يستثمر فيها أمواله تحسباً للعثرات أو مراقبة للفرص. فماذا قد يفعل رجل الأعمال هذا عندما تكون بعض المؤسسات المتخصصة بتقييم أعمال الشركات والسوق اجمالاً هي من ينشر تقارير لا صحة لها من أجل المحافظة على "نظافة" صورة شركة اتصالات هنا أو هناك؟

كذلك، يعتمد تجّار الأسهم على الحكومات والوزارات المتخصصة فيها، والتي من المفترض أنها تراقب الشركات العاملة على أراضيها وتحاسبها على أيّ أعمال غير قانونية، مثل تقديم كشوفات مالية محرّفة. بينما نرى بالمقابل أنّ ثمة حكومات تغطي على أخطاء وتقارير شركاتها الوطنية لكي تمنع سقوطها أو تؤجّله.

فما هي حال رجل الأعمال الذي يتاجر بالأسهم بعد أن يرى أن لا احد يريد قول الحقيقة، سواء الشركات التي يحمل أسهمها أو الشركات التي تصدر تقييماً لها أو الوزارة المكلّفة بمراقبة الاثنين وحتى الحكومة المسؤولة عن تركيبة التحريف بمجملها؟ ■

إياد ديراني

الاستخدام العالمي للإنترنت يفوق معدل الاستخدام العربي 24 مرة

قالت المديرة التنفيذية للجنة الاقتصادية والاجتماعية لغربي آسيا الاسكو د. **ميرفت التلاوي** أنّ معدل انتشار الكمبيوترات الشخصية في الدول العربية يقل عن المعدل العالمي سبع مرات.

وأوضحت أنّ ذلك يعدّ أقل من متوسط المعدل السائد في الدول النامية فيما يزيد معدل انتشار هذه الحواسب في الدول الصناعية على الدول العربية 14 مرة. جاء ذلك في افتتاح سلسلة من الاجتماعات تهدف الى التعاون المشترك بين وكالات ومنظمات متخصصة تابعة للجامعة العربية مع نظيراتها في منظمة الأمم المتحدة والأسكوا في مجال تكنولوجيا المعلومات لتطوير التنمية في العالم العربي.

وأشارت **التلاوي** الى أنّ المعدل العالمي لاستخدام شبكة الإنترنت يفوق معدل الاستخدام العربي 24 مرة بل ان استخدام الدول النامية يفوق معدل الدول العربية 2,5 مرة، وأضافت أنّ دل استخدام الدول الصناعية يتفوق بنحو 80 مرة. وذكرت أنّ وسط استهلاك ورق الكتابة والطباعة في العالم يفوق الدول العربية سبعة أضعاف والدول النامية تفوق الدول العربية مرتين والدول الصناعية تفوق العربية 50 مرة. وقد أوضحت أنّ دول العربية تعاني عدم القدرة على مواكبة مستجدات التكنولوجيا ليس فقط في مجالات التكنولوجيا الحديثة بل في مجال التكنولوجيات المتوسطة الحديثة أو القديمة.

كما ذكرت أنّ الأسكوا" بالتعاون مع منظمة العمل الدولية ستعقد مؤتمراً في منتصف يوليو القادم في بيروت بعنوان "التكنولوجيا ومكافحة البطالة والفقر في الدول العربية.

وكان الأمين العام للجامعة العربية **عمرو موسى** قد أكد في كلمته في بداية الاجتماع انه يهدف الى تفعيل دور تكنولوجيا المعلومات في التنمية وتضييق الفجوة الرقمية بين العالم العربي والدول المتقدمة. وقال **موسى** أنّ هذه الاجتماعات تمثّل أحد جوانب التعاون بين الجامعة العربية ومنظماتها والأمم المتحدة ووكالاتها المتخصصة طبقاً لاتفاق التعاون الموقّع بينهما في عام 1989.

وأوضح أنّه تمّ إحراز بعض التقدّم حيث نما قطاع تكنولوجيا المعلومات في الوطن العربي بنسبة 25 بالمائة خلال العامين الماضيين وتضاعف حجم مستخدمي الإنترنت ولكن ما زالوا يمثلون واحد بالمائة من إجمالي عدد سكان الوطن العربي. وأعرب عن أمله في أن يسهم انشاء المنتدى العربي للتكنولوجيا والمنظمة العربية لتكنولوجيا الاتصال والمعلومات في مصر وتونس في الدفع بالقدرات التنافسية العربية نحو التقدّم في هذا المجال الحيوي.

الموقع الجديد للجامعة العربية

أرسل المستشار **هشام بدر**، رئيس مكتب أمين عام جامعة الدول العربية رداً الى "الاقتصاد والأعمال" بخصوص مقال تحدث عن موقع جامعة الدول العربية على الإنترنت. وقال المستشار بدر أنه بات بإمكان المتصفحين حالياً دخول الموقع الجديد للجامعة على العنوان www.arableagueonline.org الذي يحتوي على معلومات مفيدة عن الدول الأعضاء.

الوليد بن طلال باع أسهمه في WORLDCOM في شباط الماضي

نقلت صحيفة الوطن السعودية عن **الوليد بن طلال** أنه تخلّص من استثماره المالي في شركة WORLDCOM قبل نحو 5 أشهر من الافلاس، وأضافت أنّ **الوليد** عقد في شباط/فبراير الماضي صفقة أتمّ فيها بيع كل الأسهم التي يملكها في WORLDCOM والتي تبلغ قيمتها الاجمالية 110 ملايين دولار لإحدى الشركات السويسرية.

ALCATEL
ARCHITECTS OF AN INTERNET WORLD

رئيس الكاتيل سيرج تشوروك:

نهاية حقبة النمو الهائل

عقب الانخفاض الذى شهدته أسهم شركة الكاتيل (7,8 يورو)، قال رئيس الشركة سيرج تشوروك لصحيفة "لو فيغارو" الفرنسية: "إنّ صناعتنا تواجه أزمة ثقة في المستوى الزائد من الانحرافات السابقة غير العادية. ولكني مازلت على ثقة بأنه إذا استطعنا إقناع العملاء بإمكانيات النمو المحتملة لسوق الاتصالات، لتغيرت النظرة إلى الأسواق المالية."


سيرج تشوروك

إعادة الهيكلة

■ بعد فضيحة إنرون، هل تبدو سقطة WORLDCOM نذيراً على نهاية حقبة من الزمن؟

□ إن كان هذا نذير بنهاية حقبة من الزمن، فهى نهاية لحقبة من النمو الهائل زاد عن الحدّ فى بعض حالات معينة. ولكن لا إنرون ولا تلك القصة الأخيرة تمثلان الواقع الذى يجري اليوم بالفعل على الساحة في قطاع الاتصالات.

■ يقوم المصنعون باستمرار – نتيجة لضعف بنيتهم بسبب ما يواجهونه من صعوبات مع عملائهم – بكبح معدل التعيينات. هل تمضي الأمور من سيئ إلى أسوأ؟

□ نشهد حالياً فترة تتسم بالتناقضات العجيبة، فلا يمكن إنكار الطلب النهائى على الاتصالات والمعلومات من قِبل الأفراد وكذلك الشركات.

فمعدل دوران عملائنا يتقدّم، وهم مشغلو الاتصالات، من 5 إلى 10 في المئة كما يواجه جميع المصنعين أزمة غير مسبوقة، متصلة أولاً بالوضع المالي للمشغلين، الذين بدورهم ملزمون بدمج ميزانياتهم أساساً من خلال خفض استثماراتهم فى البنية التحتية، وهذا أمر يؤسفني جداً، ولكني أتفهّم الوضع. فى عامي 2002/2001 تراجعت أسواقنا بنسبة 50 في المئة في الولايات المتحدة وبنحو الثلث فى أوروبا.

■ هل تعتبرون الاستثمارات الإضافية الأخيرة التى قمتم بها مسؤولة عمّا تواجهونه من متاعب؟

□ بالفعل كان هناك استثمارات إضافية فى قطاعات معينة من الشبكات، وبخاصة فى المسافات الطويلة مثل الشبكات البحرية وشبكات الألياف الضوئية، في الولايات المتحدة أكثر من أوروبا، بالإضافة إلى زيادة قوية في الحركة عبر الإنترنت أكثر تدرجاً من المتوقّع. وحتى لو تقدمت الحركة المذكورة بدرجة مساوية لنسبة 100 في المئة فى العام الماضي، فقد تضاعفت في خلال ربع سنة منذ عامين.

وأخيراً، فقد أدت الخطى السريعة للطفرة التكنولوجية إلى قيام بعض المشغلين بالاستثمار في أحدث التكنولوجيات حتى قبل أن تتشبع سعات شبكاتهم القائمة، وهو رهان مضمون في زمن النموّ السريع.

■ متى تتوقع أن تستأنف الاستثمارات؟

□ لا يمكن مضاهاة قوة الطلب النهائي بالنسبة لخدمات المحمول الجديدة أو إتاحة الطيف الواسع، ومن الصعب قياس مدى الكفاية بين سعة الشبكات والوفاء بالاحتياجات. وقد فشل الخبراء، حتى فى مجموعتنا، في الوصول إلى توافق بين الاثنين في السيناريو نفسه.

التغلّب على الأزمة

■ كيف يمكن التغلّب على هذه الأزمة وعلى قصر نظر الخبراء؟

□ بداية، بالنسبة لـ "ألكاتيل"، أقول أنّ الأمر ليس عبارة عن أزمة مالية، ولكنها متاعب شركة تواجه انخفاضاً في المبيعات وهبوطاً في النتائج. والوضع ليس عادياً، مع الأخذ في الاعتبار سرعة ومدى عكسية الاتجاهات التي تشهدها أسواقنا، حيث يمكن لجزء كبير من معدل دورانها أن يختفي في بضعة أشهر.

وفي مواجهة هذه المعضلة، للأسف ليس لدينا اختيار إلّا أن نكيّف التكاليف التي نتكبدها نحو منظورنا الحالي في الأسواق. ومن المؤكّد أنه ليس لنا الحق في الاحتفاظ بهياكلنا على حالها في انتظار أيام الفرج.

وفي سياق تلك العملية، قررنا عدم تخفيض ميزانية البحث والتطوير بالشركة، إذ أننا نلتزم بمعدل مصروف يبلغ 10 إلى 12 في المئة من معدل الدوران.

وهذا يؤكّد إيماننا بالمستقبل، فنحن نضع أنفسنا في مركز يتيح لنا كسب المزيد من أنصبة السوق حيث أننا منذ العام الماضي على مستوى العالم نحتل المركز الأول في مجال البنية التحتية فيما يتعلق بمعدلات الدوران، وتبين الاتجاهات الحالية أننا نحافظ على المستوى نفسه مع الأداء العالي، حتى وإن بدا النطاق منكمشاً.

■ هل من شأن هذه الأزمة غير المسبوقة أن تقود المجموعة لمحاولة العمل في أنشطة غير دورية؟

□ لا أعتقد ذلك، إذ أنّ تلك الدورة مبالغ فيها، إلّا إذا ثبت أنّ هذا سيستمر كما هو في مجال عملنا، إذ ليس هناك سبب يدعونى لإجراء تغيير في مسارنا الستراتيجي.

ولا ينبغى أن ننسى أنّ سوق الاتصالات واحد من المجالات النادرة ذات المعدلات المستقرة للنمو المحتمل بنسبة 10 في المئة سنوياً.

وإني مازلت على ثقة، تحت هذه الظروف، أنّ وضع الكاتيل بين الشركات الرائدة في هذا القطاع على مستوى العالم هو خيار جيد، حتى ولو كان لدى حملة الأسهم أسباب وجيهة للشكوى اليوم، فإنهم سيحصدون الثمار في المستقبل.

■ هل هناك مايبرر ردّ فعل السوق؟

□ إنّ صناعة الاتصالات، بالمعنى الواسع للمصطلح، تهدر فرصة اليوم، فيما يتعلق بالأسواق المالية. فجميع الأطراف العاملة في هذا القطاع لهم الحق في أن يقولوا إن صناعتنا هي صناعة نامية، وأن يؤكّدوا أنه ليس هناك الكثير. وحقيقة إنّ صناعتنا تواجه أزمة ثقة، على مستوى الزيادات في الانحراف السابق غير العادي.

وإنى على ثقة من أنه إن استطعنا إقناع عملائنا بحجم النمو المحتمل، ستتغير النظرة

إلى الأسواق المالية، وسنعود إلى الدائرة الافتراضية.

■ **هل ستقومون بتعجيل إعادة الهيكلة وصفقات الاندماج؟**

□ من شأن هذه الأزمة في النهاية أن تعجل بدمج السوق، ولكن الدمج دائماً يستغرق وقتاً أطول من المتوقّع حتى يتمّ تحقيقه.

■ **هل من الضروري أن تتدخل أوروبا والولايات المتحدة؛ كأن تتدخل الولايات المتحدة مثلاً لتحفيز نشاط ستراتيجي من أجل مستقبلهم؟**

□ أعتقد، في الواقع، أنه ينبغي أن تترك قوى السوق لتتحرك بمفردها. الزمن صعب، ولكن اقتصاد السوق من شأنه أن يخرج الكاتيل من هذه الأزمة، أقوى مما كانت.

ومهما يكن من أمر، هناك عمل كثير ينبغي القيام به في مجتمع المعلومات، ومن الممكن أن تلعب الولايات المتحدة دوراً في ذلك. وينبغي أيضاً أن تحدد القوانين المنظمة قواعد اللعبة للمشغلين. وعلينا أن نفكّر أيضاً بنفس المقدار في المساواة في إتاحة المحتوى لكل أنواع الشبكات سواء كانت الاتصالات من خلال الكابلات أو الأقمار صناعية.

ومن ناحية أخرى، يجب أن تتأكد أوروبا من أنّ القواعد متجانسة في جميع الدول، وبهذا يمكنها تفادي ما حدث في الجيل الثالث من التليفون المحمول UMTS، وهو أمر تسبب في خلق خلل في المنافسة بين المشغلين وأضاف إلى متاعبهم المالية.

■ **لماذا، تعتقد أنّ الكاتيل ستنجح في عبور هذا المأزق، بل وأن تخرج منه أقوى مما كانت عليه؟**

□ أكرر أننا في موقع متناقض، فلدينا ديون قليلة، ولنا تواجد في أسواق منتعشة. أمّا كبار عملائنا، بالطبع، فهم يعانون من ديون كبيرة ولكن لديهم تشغيل وفير.

نحن نربح أنصبة من السوق. وهذا لا يعني أننا أذكى بل ببساطة يعني أننا بارعون في تكنولوجيات الاتصالات الأربعة الرئيسية. نحن نحتل مركز الصدارة على مستوى العالم في تكنولوجيات الإتاحة السريعة والإتاحة الضوئية. لقد صنعنا لأنفسنا اسماً في مجال البنية التحتية للمحمول بفضل جودة منتجاتنا. أمّا في مجال شبكات بروتوكول الإنترنت للمعلومات، فإنّ السوق بطيئة في التكوين، وسنرى حين يأتي الأوان.

أهم شيء – في البداية وفي زمن الأزمة التي شهدت الكثير مثلها – هو أن نحتفظ بتماسك فريقنا وديناميكيته تجاه منافسينا، وهذا بدون شك من شأنه أن يصنع الفرق اليوم. ■

مؤتمر الحكومة الإلكترونية في السعودية:
الاعتماد على القطاع الخاص أقصر الطرق

يتحدّث وكيل وزارة التجارة السعودي د. **فواز العلمي** دائماً عن جهود الحكومة في صياغة مبادرات لتطبيق مفهوم الحكومة الإلكترونية e-government في مختلف المناسبات. وقد تمّ إيضاح هذه القضية مجدداً في المؤتمر الذي عُقد مؤخراً في الرياض عن الحكومة الإلكترونية، حيث تمّ التأكيد على أهمية الجهود التي تربط القطاعين العام والخاص في مسيرة التطوير الرقمية، وكذلك على العلاقة المتنامية بين الحكومة والمواطنين السعوديين، التي تعتمد بشكل أساسي على إنشاء مرافق البنية الأساسية اللازمة الخاصة بخدمات الإنترنت وتفعيل التشريعات الخاصة بنشر التكنولوجيا في الخدمات الحكومية لضمان تقديم خدمات عامة فعّالة في المستقبل.



د. فواز العلمي

ويوضح **العلمي** أنّ الخدمات الحكومية يجب أن تعكس التغيرات التدريجية والجذرية التي يشهدها القطاع الخاص في السعودية، مؤكّداً أنّ ذلك يعدّ مفتاح التنوّع الحقيقي في الاقتصاد السعودي في عالم الإنترنت المعاصر.

تجارب البلدان

وعرض المتحدثون الأجانب في المؤتمر على الحاضرين من السعوديين مستويات النجاح المختلفة التي حققتها بلدانهم في مجال الحكومة الإلكترونية وتحدثوا بإسهاب عن التحديات والتعقيدات التي واجهوها.

فماليزيا على سبيل المثال شهدت تحرّكاً كبيراً باتجاه الحكومة الإلكترونية وزوّدت مواطنيها بوسائل إتصال جديدة وفعّالة يتصلون من خلالها بالخدمات الحكومية. وقال مشاركون أنه من أجل تحقيق النجاح يجب تطبيق المهارات التي يمارسها القطاع الخاص غير الموجودة في القطاع العام، في مجال الخدمات الحكومية.

وقام **إدواردو ليموس** المسؤول في شركة Accenture التي تعدّ واحدة من أهم شركات استشارات الإدارة العالمية والتكنولوجيا والتعاقد الخارجي الستراتيجي outsourcing والتي كانت شريكاً أساسياً في بعض أهم النجاحات التي حققها عدد من الشركات الكبرى، بإيضاح هذه النقطة.

وقال **ليموس** أنّ المملكة العربية السعودية وفي إطار سعيها لإعادة صياغة اقتصادها وقطاع الخدمات العامة فيها، يجب أن تدرس السبب الكامن وراء تحقيق مختلف الدول مستويات متنوّعة من النجاح، كما أنّ عليها تحديد العوامل المهمة التي جعلت من الحكومة الإلكترونية فرصة ممكنة التحقيق. واستعرض **ليموس** 25 بلداً لديها حالياً مبادرات للحكومة الإلكترونية وصنّفها طبقاً لمعدلات نجاحها ومستويات تطوّرها.

وأضاف: "إن الأوان لم يفت بعد على إطلاق مبادرات الحكومة الإلكترونية، ولن يتخلّف العالم النامي عن غيره إذا ما استخدم نجاحات وإخفاقات العالم المتقدم كنقطة انطلاق،" كما أنّ تحليل وتطوير الآليات الكفيلة بتنفيذ الرؤى الستراتيجية من شأنه أن يضيّق الهوة بين الخطاب السياسي وتحقيق الحكومة الإلكترونية فعلياً.

وأيّد **فواز العلمي** أفكار Accenture ووافقها الرأي بأنّ القطاع الخاص مهم بالنسبة لمستقبل المملكة المتعلق بالإنترنت في المجالات كافة، ومن المقرر أن يتمّ تشكيل مجلس استشاري يضمّ كبار رجال الأعمال من مدينتي الرياض وجدّه لتسهيل هذه المهمة. ■

رباعية WORLDCOM

افلاس، إحتيال، إنهيار، فضيحة

باع الوليد بن طلال أسهمه في وورلدكوم قبل أشهر من أزمتها المالية

أن تفلس شركة ، فهذا أمر ممكن، أمّا أن تصل تداعيات افلاسها الى غرف البيت الأبيض، وتؤدّي الى حدوث انتحار للتخلّص من العار، وتحرّك اتهامات فضائحية بين الجمهوريين والديمقراطيين في الولايات المتحدة الأميركية، وتصل أصداؤها الى اجتماعات قمة مجموعة الثماني الصناعية الكبرى في كندا، ويتدخّل في تفاصيلها "ممثلي إسرائيل في الكونغرس" فهذا أمر يستحق التوقّف عنده ، طويلاً...

هذه نظرة سريعة إلى واحد من أغرب أفلام التراجيديا الاقتصادية الأميركية.

افلاس وتلاعب الشركات بحساباتها بهدف اخفاء الحقائق أمر شائع ومعروف، وقد تكررت هذه الأحداث مع شركات الاتصالات التي انهارت اداراتها بعد فضائح مالية إثر فشل مشروع الجيل الثالث للاتصالات في أوروبا صيف العام 2001.

إلاّ أن أخبار الاحتيال والتزوير و ما يتصل بها من أنواع الجرائم المالية لا تخرج الى العلن سوى في حالة اهتزاز توافق قوى المجتمع في أيّ دولة. فهل ما نشهده حالياً في الولايات المتحدة وأوروبا من اعلان إفلاسات وتلاعب بالأرقام وتزوير واحتيال هو نتيجة انخفاض مستوى التوافق على قواعد "اللعبة" من قبل الأطراف التي تضبطها عادة؟

ومن بين هذه الشركات مجموعة إنرون العملاقة للطاقة و وورلد كوم للاتصالات وزيروكس وجميعها شركات ليست ككل الشركات ، فأصغرها يتداول المال بأرقام تقارب أو تفوق ميزانيات دول معروفة ومؤثرة عالمياً. والنظام الذي ساعد هذه الشركات على النشوء والنموّ والازدهار هو ذاته الذي ترك لها هامش التلاعب بحقائقها المالية وهو ذاته الذي يحاكمها اليوم.

إفلاس وورلد كوم

أقالت وورلد كوم كبير مديريها الماليين **سكوت سوليفان** وقبلت استقالة **ديفد مايرز** من منصب نائب رئيس الشركة والمراقب المالي. وبعد أن أعرب الرئيس **بوش الإبن** عن قلقه البالغ لما آل إليه مصير الشركة، دعى إلى إجراء تحقيق كامل في الفضيحة التي تشبه فضيحة انهيار شركة إنرون للطاقة. وهبطت أسهم وسندات وورلد كوم وتراجعت أسواق الأسهم العالمية مباشرة بعد الفضيحة.

وأدّى تحقيق الوزارة في قضية إنرون إلى إدانة شركة آرثر أندرسون التي تتولى حساباتها والتي كانت تتولى كذلك دفاتر وورلد كوم. والآن تتولى شركة KPMG حسابات وورلد كوم.

WORLDCOM في 4 نقاط:

1– بلغت قيمة أصول Enron المعلنة 63,4 مليار دولار أمّا أصول WORLDCOM فبلغت 103,8 .

2 – تخطت ديون WORLDCOM 30 ملياراً واحتاجت الشركة الى دخول مواجهات كبرى لتأمين خدمة دينها .

3 – يبلغ عدد زبائن نحو WORLDCOM 20 مليوناً في مجال الاتصالات الهاتفية والرقمية (IP Protocol ، وغيرها).

4 – أبرز زبون لمجموعة WORLDCOM في الولايات المتحدة هو وزارة الدفاع الأميركية (البنتاغون التي تؤمن الشركة معظم اتصالاتها وتبلغ قيمة العقود الموقّعة بين الجانبين نحو 11,5 مليار دولار).

وهز حجم الفضيحة التي أعلنتها الشركة أقوى المستثمرين في وول ستريت وترك تساؤلات عمن سيكون التالي في سلسلة الفضائح. وسارعت شركة سبرينت المنافسة للتأكيد أنها لا تواجه أي تحقيقات من جانب لجنة الأوراق المالية والبورصات وليس لديها أي خصم غير وارد في ميزانيتها وإنّ حساباتها كاملة ودقيقة.

وإثر الأحداث المتلاحقة إقترب اليورو الأوروبي من معادلة الدولار مع هبوط العملة الأميركية وسط شكوك بشأن سياسة الصرف الأجنبي التي تتبعها واشنطن.

وقال متعاملون إنه من المرجّح أن يشهد الدولار مزيداً من الخسائر خصوصاً وأنّ أسواق التعاملات الإلكترونية الآجلة في الأسهم تشير إلى هبوط شديد في وول ستريت.

ووصلت الى البيت الأبيض..

وأغرب ما في فضيحة إنرون هو اتهام البيت الأبيض في التورّط ببعض جوانبها ، فقد أصدرت لجنة الشؤون الحكومية بمجلس الشيوخ الأميركي مذكرات استدعاء إلى أعضاء بمجلس إدارة شركة إنرون للطاقة لسؤالهم عن اتصالاتهم بإدارتي الرئيسين **بوش الابن** و**بيل كلينتون**. وقالت المتحدثة باسم اللجنة يومها إنها أصدرت 29 مذكرة استدعاء إلى إنرون وشركة أندرسن للمحاسبة التي كانت تقوم بمراجعة حسابات إنرون وأعضاء في مجلس الإدارة حتى عام 1992.

ويرأس اللجنة السيناتور الديمقراطي **جوزيف ليبرمان**. وتلك كانت المرة الأولى التي تسعى فيها لجنة تابعة للكونغرس إلى الحصول على معلومات عبر مذكرات استدعاء لها علاقة بالبيت الأبيض منذ أن بدأت عشر لجان من مجلسي الشيوخ والنوّاب تحقيقات في انهيار شركة إنرون أواخر العام الماضي. ■

استنتاجات عربية

هل كانت لتصمد الشركات ومجموعات الشركات العربية أمام اهتزاز كالذي ضرب الولايات المتحدة ؟ هذا أهم ما يمكن أن تناقشه أسواقنا وتستعد له لأنّ ما ألَمّ بالولايات المتحدة يمكن أن يحصل في أماكن أخرى.

اتصالات الإمارات:
خدمة الإنترنت المدفوعة مقدماً

أطلقت الإمارات للإنترنت والوسائط المتعددة، وهي وحدة أعمال خدمات الإنترنت التابعة لمؤسسة الإمارات للاتصالات "اتصالات"، خدمة الإنترنت المدفوعة مقدماً. وتتيح هذه الخدمة الدخول إلى شبكة الإنترنت من أي خط هاتفي باستخدام البطاقات المدفوعة مقدماً التي تصدرها مؤسسة اتصالات بحيث لن تكون هناك حاجة لأن يكون للمستخدم اشتراك مع الإمارات للإنترنت والوسائط المتعددة.

وتعتبر خدمة الإنترنت المدفوعة مقدماً مماثلة لخدمة "Dial & Surf" التي تتيح للمستخدمين ببساطة توصيل الكمبيوتر بأيّ خط هاتفي للدخول إلى الإنترنت من دون الحاجة للحصول على اشتراك. والفرق الرئيسي لهذا النوع من خدمة الإنترنت المدفوعة مقدماً هو أنّ الوقت الذي يتمّ قضاؤه على الإنترنت لن يحتسب ضمن فاتورة الهاتف ولكن سيخصم من البطاقة المدفوعة مقدماً. ولهذا فإنّ المستخدمين لن يستفيدوا من عدم الحاجة لسداد الفاتورة فحسب، بل يمكنهم التحكّم بمصاريف استخدام الإنترنت بطريقة أكثر فعالية.

ستكون الرسوم المقررة للخدمة مماثلة لخدمة "Dial & Surf" والبالغة تسعة دراهم في الساعة، ولاستخدام خدمات الإنترنت فإنّ على المستخدم إصدار الأمر إلى الكمبيوتر بالاتصال بالرقم "128" مضافاً إليه رقم البطاقة المكوّن من 14 رقماً.

عقد بين شركة الوطنية للاتصالات الكويتية وسيمنز

وقّعت سيمنز عقداً مع شركة الوطنية للاتصالات الكويتية بعد منافسة شديدة مع شركات أخرى، ويتضمن العقد تركيب شبكة لخدمات الحزم العامة للراديو GPRS وتوسعة أنظمة المحطات الأرضية BSS وأنظمة المقاسم SSS والشبكات الذكية IN والإشارة TR\MW إضافة الى تقديم خدمات أخرى مرتبطة بهذه التقنيات.

وتعتبر "الوطنية للاتصالات" ذات الملكية الخاصة من شركات الإتصالات العملاقة في الكويت التي تعمل معها سيمنز منذ العام 1998 حين تمّ توريد خدمات SSS و BSS وIN.

شراكة بين "الإمارات للكمبيوتر" و سيسكو سيستمز

أعلنت "الإمارات للكمبيوتر" أنها أصبحت الشريك الستراتيجي الأول لشركة "سيسكو سيستمز" العالمية في منطقة الخليج في مجال تقديم الإصدار المعدل من نظام التراسل الهاتفي عبر الإنترنت بعد أن نجحت في تنفيذ جميع الشروط المطلوبة للفوز بهذه الشراكة. وقد تجاوزت الشركة اختبارات عدّة صارمة أصبحت بعدها الجهة المخوّلة من قبل شركة "سيسكو سيستمز" لتقديم خدمات هذا النظام في المنطقة. وتهدف "سيسكو سيستمز" من وراء هذه الشراكة الى تعزيز عمليات تقديم الحلول المتكاملة المبنية وفقاً لهيكلية نظام التراسل الهاتفي عبر الإنترنت.

وقال **هاني حريق**، رئيس مؤسسة الإمارات للكمبيوتر: "يسعدنا أن نصبح الشركة الأولى التي تحصل على تفويض من قبل شركة "سيسكو سيستمز" العالمية لتقديم خدمات الإصدار المعدل من نظام التراسل الهاتفي عبر الإنترنت في منطقة الخليج. وتعتبر هذه الشراكة دليلاً واضحاً على قدرة مؤسستنا على تقديم أحدث الخدمات النوعية لقاعدة عملائنا في مجال نظم التراسل الهاتفي بواسطة شبكة الإنترنت".

من جهته، قال **جوناثان سوندرز**، مدير قنوات التوزيع في شركة "سيسكو سيستمز": "يسرنا الإعلان عن نجاح مؤسسة الإمارات للكمبيوتر في تنفيذ الشروط الموضوعة لتقديم الإصدار المعدل من نظام التراسل الهاتفي عبر الإنترنت حيث برهنت الشركة عن كفاءتها العالية لتقديم هذا البرنامج في منطقة الخليج".

حنانيا في مؤتمر لشركة HP:
"متقدّمون عن غيرنا"

نظّمت HP مؤخراً ورشة عمل خاصة في بيروت لقناة موزّعيها في المنطقة بحضور مدير عام HP الشرق الأوسط **جوزف حنانيا** و 90 شريكاً من قنوات التوزيع من المغرب العربي.

وجاء تنظيم الورشة ضمن سلسلة ورشات عمل تجريها HP في عدد من البلدان العربية بهدف تقديم صورة شاملة عن هيكلية الشركة الجديدة في الشرق الأوسط بعد إتمام اندماج HP و Compaq.

وفي اللقاء تحدّث **حنانيا** عن واقع قطاع تكنولوجيا المعلومات لا سيما في الشرق الأوسط حيث أكّد أنه "يشهد نموّاً" ومن المتوقّع أن يستمر. وأشار الى أنّ تكنولوجيا المعلومات تلقى إقبالاً من القيمين على القطاعين العام والخاص اللذين يضعان مكننة الأعمال في صلب مشاريعهما. وتطرّق **حنانيا** الى الوضع الصعب الذي تجتازه بعض شركات تكنولوجيا المعلومات العاملة في المنطقة لعدم تمكنها من التأقلم مع المتغيرات التي طرأت على سوق العمل في حين أصبح البعض في موقع ضعيف على صعيد الكمبيوترات الشخصية عالمياً وشرق أوسطياً. وأضاف: "في المقابل تتميّز HP بموقع مميّز في المنطقة وهذا الموقع سيزداد تألقاً وتقدّماً في المستقبل القريب لأنه في الوقت الذي تعي فيه الشركات الأخرى ضرورة التصدي للمتغيرات نكون قد أطلقنا خدمات جديدة".



مكافحة غسل الأموال محور تحالف بين "إيسترن نتووركس" وS.I.D.E

أعلنت شركة "إيسترن نتووركس"، عن تأسيس تحالف ستراتيجي مع شركة "سويفت انترفيس آند داتا اكستراكشن" المعرّفة إختصاراً باسم "سايد" (S.I.D.E) وهي شريكة أعمال سويفت في فرنسا والدول المنخفضة لتقديم مجموعة من أحدث الحلول المستخدمة في القطاع المالي التي تعزز من القدرات التنافسية للشركات. ومن المتوقع أن تقدم هذه الشراكة الجديدة الفرصة للقطاع المالي في المنطقة العربية للإستفادة من أرقى الإستخدامات والتطبيقات التكنولوجية. وتعتبر "سايد" الشركة الوحيدة التي مُنحت لقب مزوّد خدمات سويفت المعتمدة في العالم.

وتتوقع شركة "إيسترن نتووركس" التي تحرص على استفادة عملائها من آخر التقنيات الحديثة في مجال عمليات التدقيق والإستقصاء لمكافحة عمليات غسل الأموال أن تساهم شراكتها الستراتيجية مع شركة "سايد" في دعم عمليات زبائنها. كما يتوقّع أن تساهم هذه الشراكة في زيادة قائمة خدماتها النوعية المقدمة لحماية المؤسسات المالية العاملة في المنطقة. كما تسلّط هذه الشراكة الضوء على الجهود الحثيثة التي تبذل في منطقة الشرق الأوسط لاستئصال نشاطات غسل الأموال تماشياً مع السياسات الدولية المعتمدة في هذا المجال.

وقال حازم ملحم، الرئيس التنفيذي لمجموعة "إيسترن نتووركس": "نحن على ثقة بالفوائد الجمة التي سيحصل عليها عملاؤنا من جرّاء استخدام منتجات "سايد" التكنولوجية، لأنها تسهل أعمال البنوك في مجال نظم فواتير سويفت وتقدم لهم فرصة استخدام النظم الخارجية الأخرى بواسطة بوابة مصممة وفقاً لاحتياجاتهم تعتمد نظام "أس. كيو. أل." SQL لقواعد البيانات.

وتتضمن منتجات "سايد" نظم التحكّم في التجارة مثل نظام المراقبة "سايد ووتش دوغ"، نظم الإحصاءات "سايد ريبورتينغ" لتدقيق الحسابات وإدارة المخاطر، نظم التقصي مثل "سايد فيوير"، نظم تصدير الرسائل مثل "سايد غيتواي" ونظم إدخال المعلومات المتوفرة عبر "سويفت الالاينس أنتري" المستخدمة من قبل المؤسسات المالية التي تقوم بالإتصال بنظرائها بواسطة شبكة سويفت العالمية الآمنة.

وإضافة الى هذه المنتجات، ستقوم شركة "إيسترن نتووركس" بتزويد عملائها بمجموعة من المنتجات الأخرى التي تقدمها شركة "سايد" تتضمن تطبيقات اكتشاف الوثائق المقلدة، تطبيقات التراسل الإلكتروني، تصميم هيكلية المدخلات والمخرجات، محول استقبال نظم الإنترنت وبرنامج مقاومة عمليات غسل الأموال، إضافة إلى النظام الخادم "سايد اوفاك" المتعدد اللوائح.

وتهدف تطبيقات اكتشاف الوثائق المقلدة إلى منع إطلاق الرسائل المقلدة وتعزيز عمليات معالجة الرسائل الآتية. وتسمح عملية التراسل الإلكتروني، التي تعتبر منصة بريد إلكتروني متعددة المنصات (ذات التشبيك المتعدد والتي تعمل على ربط المنتجات المنفردة والمتعددة بنظام سويفت، التلكس، الفاكس والشبكات الخاصة) لمستخدمي نظام "سويفت الاينس اكسس" إرسال الرسائل الأصلية أو المنسوخة عبر البريد الإلكتروني الى أي دائرة داخل المؤسسة المالية أو الى عملائها. وتتصل تطبيقات التراسل الإلكتروني مع الشبكات الداخلية والخارجية الموجودة في الشركات، وتقدم بديلاً حديثاً يتصف بالوثوق والفعالية لخدمات عمليات تقديم الوثائق المطبوعة ونقل الملفات التابعة الى نظام "سويفت الاينس آكسس".

شركة الثريا تتبنّى حلول "فيرتسكيب"

قالت مصادر شركة "الثريا" أنها اعتمدت مؤخراً نظام فيرتسكيب لإدارة العلاقات مع العملاء. وتهدف الشركة من وراء هذه الخطوة إلى تعزيز علاقاتها القائمة مع عملائها ومورديها وذلك عبر تحسين مستوى الخدمات المقدمة لهم.

وقد قررت شركة الثريا تبنّي نظام إدارة العلاقات مع العملاء الذي تقدمه شركة فيرتسكيب التي تعدّ شركة رائدة في مجال تطوير حلول وخدمات الويب التجارية المبنية وفق تقنية نظام "دوت نت" من مايكروسوفت بعد قيامها بالعديد من الأبحاث الشاملة والتقييمات الدقيقة القائمة لكافة أنظمة إدارة العلاقة مع العملاء المتوفّرة في الأسواق. ويتصف نظام فيرتسكيب لإدارة العلاقات مع العملاء بقدرته على تلبية متطلبات شركة الثريا حيث يتميّز بشموليته وكفاءة أدائه وجدواه الاقتصادية. وتعزز التطبيقات الموجودة في النظام من عملية الإتصالات التفاعلية التي تعتمد على تقنية الويب ما يسمح لمستخدمي النظام إمكانية الوصول إليه عبر شبكة الإنترنت من أي مكان في العالم.

ويمنح نظام فيرتسكيب لإدارة العلاقات مع العملاء إمكانية تعزيز التفاعل بين أقسام المبيعات، التسويق، إدارة العلاقات مع العملاء وكافة الأقسام الإدارية الأخرى وبين شبكة مزوّدي الخدمات المخصصة لهم، في ظل بيئة آمنة ومتكاملة ممكن الوصول إليها عن طريق شبكة الإنترنت أو بواسطة الأجهزة الكمبيوترية المتحركة. ويوفّر النظام الجديد عملية إنشاء حسابات للعملاء، معرفة اتجاهات آراء العملاء وتقديم الشروحات إلى مجموعة مزوّدي الخدمات للشركة ما يسمح لكل واحد منهم استخدام النظام طبقاً لنوعية علاقاته التجارية مع الثريا ووفقاً لموقع وقوانين الدولة التي يطلق أعماله منها إضافة الى العروضات المختلفة التي يقدمها.

إطلاق شركة ITEL



أطلقت مجموعة ACTL Middle East Holding، وهي شركة متخصصة في الخدمات الهاتفية، شركة ITEL (Interactive Telephony Solutions) كجزء من خطة توسعها المحلية والإقليمية. وستتولى الشركة الجديدة ITEL تزويد خدمات التسويق عبر الهاتف Telemarketing، وإدارة علاقات الزبائن (CRM). وقد جهّزت الشركة مركزها الجديد بأحدث تقنيات الاتصالات والمعلوماتية بهدف مساعدة الشركات على تنمية وتقوية علاقاتها بزبائنها.

إضافة الى ذلك، تقدّم ITEL لزبائنها أنواع عدّة من الخدمات التسويقية الشخصية (One-to-One Marketing)، وبرامج التدريب والاستشارات في هذا المجال. و ITEL هي أيضاً عضو في مجموعة شركات متخصصة في الخدمات الهاتفية، وحلول الاتصالات، وتنظيم الأحداث والمناسبات. وتتألف هذه المجموعة من الشركات التالية:

— Circle Group: مركزها الرئيسي في لبنان، وهي مجموعة متخصصة في تنظيم المعارض إضافة الى منتجات وخدمات في مجال الاتصالات، كما تضم 3 شركات هي: Exponet ،IFP، و Cosmix، ولها مكاتب في السعودية ومملكة البحرين والإمارات.

— THI Holding: مركزها الرئيسي في أمستردام. وتعتبر هذه المجموعة من بين الشركات الرائدة في مجال خدمات القيم المضافة في الاتصالات في أوروبا. وهي أيضا الشريكة العالمية لـ MCCT، و Walter TeleMedia Group.

— Actel Middle East Holding: وهي وليدة الشراكة بين THI Holding و Circle Group. وتتضمن خدماتها تطبيقات الـ B2B، الترويج والدعاية، وخدمات الأعلام، كما أنها مزوّد الخدمات الرسمي لعدد من الشركات العالمية.

— يُذكر أنّ مفهوم العمل لدى ITEL يرتكز الى فكرة أنّ ازدهار الأعمال يعتمد بشكل لافت على العلاقات الشخصية، أي المباشرة والقريبة، التي تربط الشركة بزبائنها والحفاظ على الزبون يقتصر على إعطائه الإهتمام اللازم والمعاملة الخاصة.



طموح لمضاعفة مبيعاتها

في سياق تعزيزها لتوزيع أجهزتها في المكاتب، أعلنت "باناسونيك"، الشركة المتخصصة في مجال تصنيع الإلكترونيات الإستهلاكية والأجهزة الكهربائية المنزلية ومنتجات الإتصالات، عن إطلاق مجموعة منتجات "وركيو" "WORKiO" للنسخ المستندي الرقمي المصممة لتلبية الاحتياجات الادارية المتنامية للمكاتب الصغيرة والمتوسطة ومجموعات العمل.

وتتضمن هذه الأجهزة الإلكترونية الجديدة المتعددة الاستخدامات ميّزات عدّة فعّالة، حيث تعمل كآلة نسخ رقمي وطباعة وماسحة ضوئية للورق حتى حجم A3 وفاكس ذات سرعة عالية وفاكس يعمل عبر شبكة الإنترنت والبريد الإلكتروني وآلة طباعة تعمل ضمن الشبكة الالكترونية. وبالاضافة الى ذلك، تتّصف هذه المجموعة المبتكرة بسهولة إستخدامها وتصميمها المصغر.

وتتضمّن المجموعة الجديدة موديلات عدّة مثل "DP-1810F" الذي يقوم بتصوير 18 نسخة خلال الدقيقة الواحدة، وقد صمم هذا الموديل بطريقة مبتكرة من أجل التوفير في إستخدام المساحة اللازمة، كما يتّصف بتعدد إستخداماته التي تشمل نسخ المستندات والمسح الضوئي والطباعة التي تعمل عبر الشبكة. وتقدم ميّزة المسح الضوئي ونظام إدارة الوثائق الموجود في هذا المنتج إمكانية أرشفة الوثائق المسوحة ضوئياً مثل المعلومات المتوفّرة على الحاسب الآلي، حيث يستطيع المستخدم تعديلها. كما من الممكن قيام مستخدمين موجودين عدّة على الشبكة بالوصول الى هذه الوثائق.

توشيبا

تسوّق مجموعة Satellite 1400



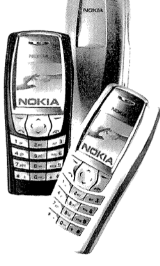
طرحت توشيبا مجموعة Satellite 1400 الجديدة من أجهزة الكمبيوتر المحمولة ذات الأداء العالي الموجّه نحو الأفراد والطلاّب والشركات صغيرة الحجم والمستخدمين المنزليين. وتشتمل الأجهزة الجديدة على سواقات للأسطوانات DVD و DVD/CD-RW ومخرج لوصل جهاز التلفزيون، كما يمكن الاستفادة منها في ممارسة الألعاب الإلكترونية ومشاهدة الأفلام والاستماع للموسيقى. وتمّ تزويد المجموعة الجديدة بقدرات الاتصال الداخلية الشاملة لضمان بقاء المستخدمين على اتصال دائم، ونظراً لوجود وحدة مودم اضافة لوحدة داخلية للاتصال عبر الأشعة تحت الحمراء السريعة، سيتمكّن المستخدمين من القيام بالاتصال السهل والسريع مع الشبكات الخاصة في منازلهم ومكاتبهم من أي مكان.



تطلق 6610

أطلقت Nokia هاتف 6610 الجديد الذي يجمع ميّزة حجمه الصغير بمكبر صوت مدمج يمكّن من إجراء الاجتماعات الهاتفية

والاستماع الى الراديو بدون سماعات أذن بالإضافة الى الرسائل بنظامي SMS وMMS وزمن تحدث من ساعتين الى 5 ساعات، وزمن انتظار من 150 الى 300 ساعة. كما وأنها تتلاءم تماماً مع خصائص تصفح الإنترنت بمتصفح WAP وبتقنية GPRS. وعلّق سيبو لوكانين، نائب الرئيس في إدارة المنتجات في Nokia للهواتف المتحركة، على هذا الجهاز الجديد قائلا: "يحتاج المحترفون هذه الأيام الى وسائل تساعدهم على إيجاد التوازن ما بين حياتهم الخاصة والعملية. إنّ هاتف Nokia 6610 ذا الاستخدام السهل يقدّم نطاقاً واسعاً من الخصائص المفيدة. فعلى سبيل المثال، تمكّن تقنية Java مستخدمي الجهاز من استخدام التطبيقات المثبتة مسبقاً عليه وكذلك تحميل المزيد من التطبيقات الجديدة."



جهاز NOKIA الجديد

دوكاب

تسجّل 30 في المئة نمواً

أصدرت شركة دبي للكابلات الخصوصية المحدودة "دوكاب" نتائجها المالية الجديدة وأعلنت فيها عن تحقيقها نمواً كبيراً في حجم إنتاجها من الكابلات الكهربائية وصل الى 30 في المئة خلال الربع الثاني من العام الجاري. وتعدى حجم إنتاج الشركة من الكابلات ذات الجهد المتوسط (بين 11 و33 كيلو فولت) الى الضعف خلال الفترة نفسها مقارنة بالفترة نفسها من العام الماضي. وقد أثّرت المبادرات التي أطلقتها الشركة مؤخراً بشكل إيجابي على عملية مواصلة تحسين مستوى الأداء العام حيث إتخذت الإدارة العليا في "دوكاب" سلسلة من الخطوات المهمة فيما يتعلق بتعزيز عملياتها التوسّعية للرفع من كفاءة الوسائل الإنتاجية وتفعيل طرق الانتاج. وأرجعت إدارة "دوكاب" سبب الأداء الجيد الذي حققته الى الجهود التي بذلتها الشركة في إتباع أحدث البرامج المتخصصة في مجال تطوير إدارة الجودة بالاضافة الى إعتمادها نظاماً فعّالاً للحوافز بغية نسج علاقات الثقة والإلتزام بين الشركة وموظفيها.

فوجيتسو سيمنز للكمبيوتر

تطلق منتجات جديدة

مجموعة أجهزة الكمبيوتر اليدوية الشخصية "بوكيت لوكس 600"، هي أحدث منتجات "فوجيتسو سيمنز للكمبيوتر" في منطقة الشرق الأوسط وأفريقيا، وستتوفّر هذه الأجهزة المبتكرة الخفيفة الوزن المبنية وفقاً لأحدث تطبيقات معالج إنتل "PX A250" بتردد 400 ميغا هيرتز في أسواق الشرق الأوسط مع بداية فصل الصيف الحالي.

وتقول **جاكي كارسون**، المديرة الإقليمية للتسويق والمبيعات في منطقة الخليج في شركة فوجيتسو سيمنز للكمبيوتر: "تعتبر عملية إطلاق أجهزة "بوكيت لوكس 600" الجديدة في منطقة الشرق الأوسط خطوة مهمة تساهم في تعزيز مسيرة الشركة في مجال تركيزها على تقديم أحدث تشكيلة من الأجهزة المتحركة وأنظمة الحوسبة الشاملة للتطبيقات الرئيسية. وتشير الدراسات التسويقية التي أجريت مؤخراً الى مواصلة تحقيق قطاع جهاز الكمبيوتر اليدوي الشخصي معدلات نموّ كبيرة تتمثّل بمعدلات الزيادة الكبيرة في كمية الوحدات المنتجة من 0,2 مليون وحدة في العام 2000 الى 19 مليون وحدة مع حلول العام 2007، أي بنسبة نموّ سنوية تصل الى 5،87 في المئة. ومن المتوقّع أن يشهد هذا القطاع في منطقة الشرق الأوسط نموّاً متزايداً خلال العامين القادمين. وتعد منطقة الشرق الاوسط، ولا سيما دولة الامارت العربية المتحدة، سوقاً مناسباً لإطلاق مجموعة أجهزة "بوكيت لوكس 600" الجديدة نظراً لحركة السفر الكثيفة التي تشهدها هذه المنطقة على مدار العام. ونحرص في الشركة على تقديم الحلول الفعّالة لخدمة عملائنا في المنطقة عبر إتاحة الفرصة أمام رجال الأعمال والمستهلكين لتفعيل إنتاجيتهم وتطوير أعمالهم خلال تنقّلهم من مكان الى آخر".

اميركوم

تطرح خدمة "مراسيل" لرسائل SMS

أعلنت شركة "إميركوم" وهي إحدى الشركات الإماراتية المتخصصة في الحلول المعلوماتية، عن إطلاقها خدمة "مراسيل" السبّاقة في الإمارات لتوفير آخر الأخبار السياسية العاجلة كرسائل قصيرة فورية SMS على الهواتف النقّالة في الدولة.

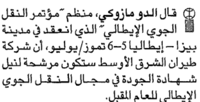
وتمكّن خدمة "مراسيل" الجديدة مشتركيها من البقاء على إطلاع بآخر أخبار الساعة ومختلف الأحداث السياسية التي تحدث في مختلف أنحاء العالم بشكل فوري من خلال هواتفهم النقّالة حيثما تواجدوا بمعدل رسالتين إلى ثلاثة يومياً وبرسم رمزي يبلغ 10 دراهم شهرياً فقط.

وأبرز ما يميّز هذه الخدمة الجديدة هي إمكانية المشترك إختيار إستلام الرسائل ما بين اللغتين العربية والإنكليزية، حيث أنّ الشركة كانت ملتزمة توفير حلول الواب العربي WAP بعدما أطلقت خدمات فورية شاملة على شبكة الواب سابقاً مثل تغطية المناسبات الرياضية وباقات أخرى من خدمات الواب الفورية لمختلف المناسبات مثل عيد الأم وفوازير رمضان وغيرها.

وقال **ميشال صوايا**، المدير العام لشركة إميركوم: "تضيف هذه الخدمة السبّاقة العديد من المزايا القيمة والقيم المضافة على الهواتف النقّالة لتصبح مراكز معلومات متكاملة تتخطى قدراتها المحادثة الصوتية والميّزات الهاتفية التقليدية. لقد كان للنجاح الكبير الذي حققته هذه الخدمات على شبكة الواب أبلغ الأثر في مبادرتنا بإطلاق هذه الخدمة الجديدة على شبكة SMS يعززها خبراتنا السابقة في هذا المجال كوننا الشريك الستراتيجي لمؤسسة "إتصالات" في تقديم خدمات المحتوى على شبكة الواب بشكل متعدد المجالات والمواضيع وباللغتين العربية والإنكليزية منذ منتصف العام الماضي ومزوّد أساسي لجملة من خدمات تطوير المضمون معها". ■



"الميدل إيست" مرشحة للجائزة الإيطالية العام 2003





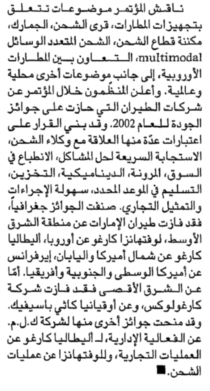
قال الدو مازوكي، منظم "مؤتمر النقل الجوي الإيطالي" الذي انعقد في مدينة بيزا – إيطاليا 5–6 تموز/يوليو، أن شركة طيران الشرق الأوسط ستكون مرشحة لنيل شهادة الجودة في مجال النقل الجوي الإيطالي للعام المقبل.

وكانت "الميدل إيست" انتهت مؤخراً من إعادة تنظيم هيكليتها الإدارية ودراسة حاجتها من الطائرات الجديدة، وينتظر أن تحلّق في آفاق مربحة خلال العامين المقبلين. فبعد حرب دامت أعوام وإقفال المطار والركود الاقتصادي وإقرار سياسة الأجواء المفتوحة، تمكنت الشركة من العمل منطلقة من مطارات أخرى ومرتكزة إلى تراث في السياسة الإدارية والمالية، إضافة إلى خفض الإنفاق فاستحقت بجدارة أن تكون "أفضل شركة في الحفاظ على البقاء". وفي حين وصلت الخسائر إلى 80 مليون دولار في العام 1997، يرتقب أن تكون خسائر العام 2002 ضئيلة أو معدومة. كما وقّعت "الميدل إيست" مؤخراً كتاب تفاهم مع شركة إيرباص لشراء 6 طائرات A321 واستئجار 4 طائرات A310. ويتوقّع الخبراء إنتعاش حركة الشركة واستعادة موقعها بين الشركات المتفوقة وحاصدي شهادات الجودة ليس فقط في إيطاليا، بل في الأسواق الأخرى. ولدى الشركة حالياً 4 رحلات إلى روما وميلانو وتنقل جزءاً مهما من الشحن الجوي بين لبنان وإيطاليا. لكن مع اتباع سياسة الأجواء المفتوحة في لبنان، تنافست الشركات المختلفة على استقطاب السوق، ما جعلها منافسة قوية ومضنية.

وتأتي أهمية حركة الشحن بين لبنان وإيطاليا من أهمية الحركة التجارية بينهما. ففي العام 2001 حلت إيطاليا في المرتبة الأولى بين البلدان المصدرة إلى لبنان إذ استورد لبنان منتجات بقيمة 708,3 ملايين دولار أميركي وبوزن 941,8 ألف طن. بينما صدر لبنان منتجات بقيمة 26,2 مليون دولار بوزن 177,1 ألف طن إلى إيطاليا والتي حلت في المرتبة العاشرة بين البلدان التي يصدر إليها لبنان. فبالنسبة إلى الشركات الناقلة ولقطاع النقل تشكّل حركة الشحن بين لبنان وإيطاليا سوقاً بحجم أكثر من مليون طن من الشحن البحري والجوي. أهم المنتجات المستوردة من إيطاليا هي المعادن الأولية (19 في المئة من الواردات)، ثمّ المعدات والآلات الكهربائية (17 في المئة من الواردات). ويمكن الاعتبار أنّ حركة السوق تبشر بالنموّ، يدعم ذلك المزيد من التسويق من جهة المصدّر والناقل ووسيط النقل.

أمّا بالنسبة إلى "مؤتمر النقل الجوي الإيطالي 2002"، فقد نظّمه ألدو مازوكي، إيطاليا موندو، نونسولونومي، مطار بيزا، وشركة أيرونافالي، برعاية غرفة التجارة العالمية. وقد تمتّع المؤتمر بتمثيل رفيع المستوى من مديري المطارات الإيطالية وشركات الطيران العالمية ووكلاء الشحن والأخصائيين في مجال النقل.

ناقش المؤتمر موضوعات تتعلق بتجهيزات المطارات، قرى الشحن، الجمارك، مكننة قطاع الشحن، الشحن المتعدد الوسائل multimodal، التعاون بين المطارات الأوروبية، إلى جانب موضوعات أخرى محلية وعالمية. وأعلن المنظّمون خلال المؤتمر عن شركات الطيران التي حازت على جوائز الجودة للعام 2002. وقد بني القرار على اعتبارات عدّة منها العلاقة مع وكلاء الشحن، الاستجابة السريعة لحل المشاكل، الانطباع في السوق، المرونة، الديناميكية، التخزين، التسليم في الموعد المحدد، سهولة الإجراءات والتمثيل التجاري. صنفت الجوائز جغرافياً، فقد فازت طيران الإمارات عن منطقة الشرق الأوسط، لوفتهانزا كارغو عن أوروبا، أليطاليا كارغو عن شمال أميركا واليابان، إيرفرانس عن أميركا الوسطى والجنوبية وأفريقيا. أمّا عن الشرق الأقصى فقد فازت شركة كارغولوكس، وعن أوقيانيا كاثي باسيفيك. وقد منحت جوائز أخرى منها لشركة ك.ل.م. عن الفعالية الإدارية، لـ أليطاليا كارغو عن العمليات التجارية، وللوفتهانزا عن عمليات الشحن. ■





رنده صعب





الخطوط الجوية الكويتية
مرحلة شدّ الأحزمة وإعادة الهيكلة

الكويت – دريد عوده

تعيش الخطوط الجوية الكويتية مرحلة عصر النفقات وشدّ الأحزمة في ظل ظروف دولية صعبة أثقلت كاهل قطاع الطيران العالمي خصوصاً بعد أحداث 11 أيلول/ سبتمبر في سيناريو تراجيدي كان الطيران الجلاد والضحية معاً.

الشيخ طلال الصباح

"الاقتصاد والأعمال" إلتقت مدير عام الخطوط الجوية الكويتية الشيخ طلال الصباح الذي أكّد أن إعادة الهيكلة ضرورية سواء تمّت الخصخصة أم لم تتمّ، مع الخصخصة أو من دونها، وذلك من أجل جعل المؤسسة شركة رابحة وأكثر تنافسية. وكان حديث شامل مع الصُباح تناول مختلف المواضيع والظروف المحلية والدولية الشائكة المحيطة بـ"الكويتية" وهنا الحوار:

■ **أولاً، قبل التطرّق إلى الأوضاع الصعبة التي تعاني منها الخطوط الجوية الكويتية، ما هي الإنجازات التي تمّت خلال العامين الأخيرين على مستوى تطوير الشركة وإعادة هيكلتها؟**

□ الإنجازات التي تمّت طاولت الأوضاع المالية للشركة والخدمات التي تقدمها، إضافة إلى الإنجازات المتعلقة بتنظيم المؤسسة داخلياً.

بالنسبة للأوضاع المالية، هناك عوامل ضاغطة في طليعتها وقف أو تعطيل الحسابات الختامية للمؤسسة في مجلس الأمة وزيادة الأعباء في صناعة النقل العالمية عموماً. هذه العوامل تضع الخطوط الجوية الكويتية في وضع صعب.

إستباقاً لهذه الظروف الصعبة، وضعت المؤسسة نصب أعينها خفض المصاريف والأعباء المالية شرط عدم المسّ بمستوى الخدمات، فأنشأنا لجنة داخلية هي لجنة ترشيد الإنفاق ونجحنا في ميزانية العام 2001–2002 بتخفيض النفقات بنحو 17 مليون دينار، ما قلل من الخسائر، إذ أننا كنا نتوقع خسائر في ميزانية 2001 – 2002 بنحو 38 مليون دينار، هذا طبعاً قبل أحداث 11 أيلول/ سبتمبر في الولايات المتحدة والحرب التي أعقبتها في أفغانستان والمشاكل ما بين الهند وباكستان. هذه الأحداث أثّرت على الخطوط الكويتية تماماً كما أثّرت على صناعة النقل الجوي في العالم ككل.

بعد هذه الأحداث، كنا نتوقع أن تزيد خسائر الشركة من 38 إلى 48 مليون دينار بسبب انخفاض الإيراد بموازاة زيادة في المصاريف بسبب ارتفاع أسعار التأمين بعد أحداث 11 أيلول/ سبتمبر وكذلك بسبب ارتفاع أسعار الوقود وغيرها. لذا عملنا وفق هذه التوقعات على تقليص المصاريف قدر الإمكان، ونجحنا في خفض النفقات بحدود 17 مليون دينار كما ذكرت. وعليه، تمكنا من خفض الخسائر المتوقعة من 48 مليون دينار إلى نحو 35 مليوناً. ولولا الخطوات التي اتخذناها لكانت الخسائر أكبر من ذلك بكثير بسبب الظروف الدولية التي ضغطت علينا كما على باقي شركات الطيران العالمية.

بالنسبة للسنة المالية 2002–2003 لا تزال الهواجس موجودة لأن الوضع العام لا يزال كما هو عليه سواء في ما يتعلق بالمشاكل في أفغانستان أو الوضع المتأزم بين الهند وباكستان أو تبعات أحداث 11 أيلول/ سبتمبر، وعليه سنبقي على سياسة ترشيد وتقليص الإنفاق.

> **ندرس فكرة إنشاء شركة مستقلة بإدارتها وطائراتها لتُعنى بالنقل الإقليمي (Shuttle) على نطاق الخليج والشرق الأوسط**

إعادة الهيكلة

■ **يعني أنكم تتوقعون خسائر هذا العام أيضاً؟**

□ طبعاً، وربما ستكون الخسائر أكبر من

كما تستعدّ "الكويتية" لمرحلة إعادة الهيكلة الشاملة التي من الضروري أن تكون عملية جراحية قيصرية وإنقاذية لفك الطوق البيروقراطي والإداري والسياسي (!!!) عنها، وإطلاق أجنحتها الفتية في فضاء المنافسة والسماء المفتوحة ومعركة التحالفات والتكتلات العالمية العملاقة في سوق الطيران في العالم.

فوضع الخطوط الجوية الكويتية غير سليم، حيث أنها تخضع لسياسات وإجراءات إدارية روتينية كتلك المطبّقة على وزارات ودوائر الدولة، وذلك بعكس القانون الذي يقضي بأن تعمل "الكويتية" كغيرها من المؤسسات وفق الأسس التجارية الخالصة.

هذا وتثقل اليد البيروقراطية الثقيلة أصلاً التجاذبات السياسية وحسابات العديد من السياسيين، ما يشل الخطوط الجوية الكويتية (كغيرها من المؤسسات والمرافق) التي تحتاج إلى قرارات جريئة بإعادة هيكلتها وتقليص العمالة فيها لجعلها شركة رابحة أولاً تمهيداً للخصخصة التي تبقى موضوعاً شائكاً، سياسياً واجتماعياً، في الكويت كغيرها من الدول سواء في العالم المتقدم أو النامي.

العديد من السيناريوهات مطروحة في إطار عملية إعادة الهيكلة من بينها إناطة بعض الأنشطة بالقطاع الخاص (Outsourcing) وهذا قد بدأ بالفعل، إعادة تنظيم الجسم الإداري للمؤسسة عبر تعزيز التخصصية بحيث تنشأ وحدات شبه مستقلة تعمل كشركات تابعة، فصل الطيران الأميري عن المؤسسة، وغيرها من الخطوات في إطار التحديث وإعادة الهيكلة.

هذا ومن الطبيعي أن تشكّل إعادة الهيكلة المقدّمة الضرورية للخصخصة، بحيث أنه إذا اتخذ القرار السياسي بها تكون "الكويتية" جاهزة لهضمها واستيعاب متطلباتها ونتائجها.

العام الماضي لأن الأسباب الضاغطة الخارجة عن إرادتنا لا تزال قائمة خصوصاً ارتفاع أسعار التأمين بشكل كبير، إضافةً إلى العوامل الأخرى التي ذكرت.

سنستمرّ كما قلت في سياسة ترشيد الإنفاق لتقليل الخسائر قدر الإمكان، لكن هناك خطوطاً حمراء لا يمكن تجاوزها على صعيد ترشيد وضبط الإنفاق، إذ لا يمكن المس بمصاريف الصيانة والمسّ بمستوى الخدمات الراقي الذي تقدمه الخطوط الجوية الكويتية لعملائها.

المحور الآخر يتعلق بالهيكلة الداخلية للمؤسسة، السياسة التي اتبعناها والتي سنستمر بتطبيقها تقضي بتقليص الهياكل التنظيمية للمؤسسة، لأن التوسّع في الهياكل التنظيمية يعني حكماً زيادة المصاريف.

■ **بمعنى آخر إن البديل سيكون خصخصة جزئية لبعض المرافق أو إسناد (Outsourcing) بعض الخدمات للقطاع الخاص؟**

□ نعم، إناطة بعض النشاطات التي ليس من الضروري أن تقوم بها المؤسسة بنفسها، للقطاع الخاص. هذه السياسة كانت مطبّقة في المؤسسة ونحن نسعى إلى التوسّع بها.

■ **ماذا عن إعادة هيكلة المؤسسة ككل؟**

□ إعادة هيكلة الخطوط الجوية الكويتية هي الموضوع الأهم. السيناريوهات التي نتدارسها تقضي بالنظر إلى أنشطة المؤسسة بطريقة تخصصية أكثر، بمعنى إقامة وحدات متخصصة في إدارة هذه الأنشطة كل على حدة. مثلاً نشاط الشحن، من الضروري أن تكون هناك وحدة متخصصة ومستقلة تدير الشحن.

■ **الأمر ليس كذلك الآن؟**

□ الآن هناك وحدة للشحن لكن من ضمن الهيكلية العامة، أي أنها متدرجة بالهرم الإداري للمؤسسة وهي الآن تابعة لدائرة التسويق والمبيعات. في شركات طيران أخرى، تمّ استحداث وحدات متخصصة ومستقلة لإدارة الأنشطة من بينها استحداث وحدة متخصصة بالشحن لها إدارتها الخاصة لا بل طائراتها الخاصة أيضاً. أمّا وضعها القانوني فهو وضع شركة منفصلة قد تكون مملوكة بالكامل للشركة الأم أو شركة تساهم فيها جهات أخرى. هذه واحدة من الطروحات التي نتدارسها.

> **نعمل على إعادة هيكلة المؤسسة سواء تمّت الخصخصة أم لم تتمّ**
>
> **إناطة بعض الأنشطة بالقطاع الخاص من ضمن إعادة الهيكلة**

كذلك من ضمن خطة إعادة الهيكلة فكرة إنشاء شركة تهتم بالنقل الداخلي والذي نعني به النقل ضمن دول مجلس التعاون وإلى حدّ ما دول الشرق الأوسط.

هذه الشركة ستقوم بتشغيل وتنظيم الرحلات المنتظمة والمتكررة (Shuttle) على متن الطائرات الصغيرة. والفكرة تقضي بإنشاء الشركة كشركة مستقلة بإدارتها وطائراتها وتغطي هذا النطاق الإقليمي الخليجي والشرق أوسطي.

هذا بالإضافة إلى بعض الترتيبات الداخلية من ضمن إعادة الهيكلة، مثلاً الخطوط الجوية الكويتية هي التي تدير الأسطول الأميري، ونحن ندرس مسألة فصل إدارة نشاط الأسطول الأميري عن المؤسسة، إذ في حال قررت الحكومة تخصيص الخطوط الجوية الكويتية، يكون نشاط الأسطول الأميري منفصلاً وإدارته تكون من قبل جهة حكومية وليس بالضرورة من قبل شركة خاصة أو شركة يساهم فيها القطاع الخاص في حال تمّت الخصخصة.

هناك أيضاً موضوع إناطة الأنشطة إلى جهات أو شركات خاصة. من بين الدراسات المطروحة على هذا الصعيد دراسة إمكانية إناطة خدمة الإسناد أو خدمة صيانة الأجهزة في دائرة الحاسب الآلي إلى جهة خارجية. في هذا الإطار هناك مشروع مع شركة Sita يقضي بأن تقوم الشركة بمهمة الإسناد هذه.

ثمار نظام خدمات الركاب

■ هل تمّت خطوات فعلية على صعيد إعادة هيكلة المؤسسات أم أنها لا تزال في إطار خطط ودراسات؟

□ هذه خطط ودراسات وقرار تنفيذها يعود إلى الجهات المعنية في الدولة.

طبعاً، تمّ تنفيذ العديد من الخطط من بينها نظام خدمات الركاب الذي طُبّق أواخر العام 1999 بالتعاون مع شركة Sita التي قدمت النظام، وكلفته 6 ملايين دولار. الآن نحن نجني ثمار هذا النظام الذي هو نظام آلي في المطار يسهّل العمليات من بداية قبول الراكب حتى وصوله إلى الطائرة. النظام يحفظ بيانات الركاب ويسهّل عملية إنهاء الإجراءات من دون أية أخطاء (Zero Faults) حتى في ما يتعلّق بالحقائب، حيث لا تُقبل إلا حقائب وأمتعة الركاب الفعليين. وكل هذه الإجراءات تتمّ آلياً عبر هذا النظام، ما يعزز الأمان ويوفّر أقصى حدّ من التسهيلات.

والأهم أن النظام يتقبّل أنظمة أخرى لتتحاكى معه، بحيث أن الراكب على متن الخطوط الكويتية المسافر من شرق آسيا مثلاً إلى أوروبا أو الولايات المتحدة عبر الكويت يضمن رحلته كاملة من نقطة الانطلاق إلى نقطة الوصول سواء من حيث مقعده أو أمتعته من دون أن يضطر إلى المرور على نقطة الترانزيت لأخذ بطاقة صعود أخرى إلى الطائرة. هذا إضافةً إلى مسألة الأمن خصوصاً بعد أحداث 11 أيلول/ سبتمبر واشتراطات السلطات الأميركية، إذ أن النظام ساعدنا على تلبية متطلبات السلطات الأميركية. في هذا السياق، أشير إلى أننا طبّقنا نظاماً خاصاً لتوفير بعض البيانات التي تطلبها السلطات الأميركية خصوصاً بالنسبة للرحلات المتوجّهة مباشرة إلى الولايات المتحدة، الأمر الذي مكّننا من تشغيل رحلة مباشرة إلى نيويورك. وتعتبر الخطوط الكويتية من بين أولى شركات الطيران في منطقة الشرق الأوسط التي تشغّل رحلات مباشرة إلى الولايات المتحدة.

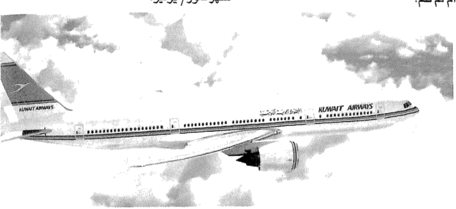
الخصخصة

■ هل عملية إعادة هيكلة الخطوط الجوية الكويتية مقدّمة لخصخصتها في المدى المنظور، إذ من دون إعادة الهيكلة لا تتمّ الخصخصة بسرعة وبالشكل المطلوب؟

□ نحن نعيد هيكلة المؤسسة بغض النظر عن موضوع الخصخصة لأنه يجب إعادة النظر بوضع المؤسسة، من هنا إعادة الهيكلة مطلوبة وضرورية سواء تمّت الخصخصة أم لم تتمّ.

■ يعني يمكن القول أن إعادة الهيكلة تخدم ستراتيجياً وعلى المدى المتوسط أو البعيد موضوع خصخصة المؤسسة، بموازاة تعديل أوضاعها وخفض الخسائر على المدى القريب؟ على صعيد آخر هل تمّ فتح خطوط جديدة؟

□ هناك الوجهات الصيفية كما نسمّيها. بدأنا بتشغيل ملكا وكازابلانكا الدار البيضاء، كما بدأنا بتشغيل رحلات إلى فارنا وكوالالمبور وصلالة في عُمان بداية شهر تموز/ يوليو.



مثلاً موضوع اليد العاملة في المؤسسة هناك تضخّم في عدد العمال والموظفين والمطلوب تقليص عديد العاملين في المؤسسة بغض النظر عن الخصخصة. إذا كنا نريد تعديل أوضاع المؤسسة وتحقيق التوازن في ميزانياتها السنوية كمقدمة لتحقيق أرباح، لا بدّ من تقليص النفقات قدر الإمكان.

مواكبة متطلبات السوق

> **نحن ندرس واقع التحالفات العالمية في قطاع الطيران وفرص الاستفادة منها**
>
> **ننظر في موضوع استحداث وحدة شحن منفصلة تعمل كشركة مستقلة كلياً**

طبعاً، هذه وجهات صيفية والإقبال موسمي عليها ونحن نخدم الحركة هذه عبر تشغيل تلك الرحلات.

■ تُعتبر الكويت وجهة عمل واستثمار سواء بالنسبة للعمالة الوافدة أو بالنسبة للمستثمرين ورجال الأعمال، هل افتتحتم خطوطاً جديدة لمواكبة هذه الحركة وتلبية حاجة موجودة فعلاً في السوق؟

□ طبعاً، منذ سنة قمنا بتدشين خطوط جديدة من بينها خط كوتشن – الهند وهي نقطة تخدم منطقة جنوب الهند وفيها حركة مطلوبة في السوق الكويتية، وخط أسيوط في مصر وننظم عليه رحلة أسبوعية، وكذلك شرم الشيخ، هذا إضافةً إلى تشغيل خط مشهد في إيران حيث تقوم المؤسسة بتنظيم رحلات منتظمة إليها.

الانضمام إلى التكتلات

■ عقد التسعينات كان عقد فورة ظاهرة العولمة وحصلت عمليات اندماج في الأسواق في قطاعات المال والمصارف والتأمين وغيرها. في قطاع الطيران شهدنا قيام تحالفات عملاقة كـ One World و Star Alliances، ومن الضروري لأية شركة طيران تتمتع برؤية مستقبلية أن تحجز مقعداً لها في إحدى هذه التكتلات العملاقة. ما هو تفكير

الخطوط الكويتية بالنسبة لهذه المسألة الحيوية؟

□ نحن استبقنا بالفعل هذه الظاهرة حيث أننا كنا عامي 1988 و1999 في حوار مع مجموعة من شركات الطيران للدخول في تحالف أو شبه تحالف معها، لكن الحوار انقطع بسبب الغزو العراقي للكويت، وبعد التحرير وضع الكويت ووضع الخطوط الجوية الكويتية لم يكونا مغريين لشركات الطيران العالمية للدخول في تحالف معنا. لذا أخذ موضوع انضمام المؤسسة إلى احد التحالفات العالمية وقتاً طويلاً ريثما تعود الأوضاع في الكويت إلى ما كانت عليه قبل الغزو، وريثما تستعيد المؤسسة الوضع الذي كانت عليه سابقاً. كما تعرف، كل شركة تريد الدخول في تحالف مع شركة أخرى تحاول أن تعرف نقاط قوة وضعف الطرف الآخر وبالتالي إيجابيات التحالف. المؤسسة بعد التحرير لم تكن بوضع يغري الشركات على إقامة تحالفات معها.

في أواخر التسعينات كان هناك قبول من TWA الأميركية للدخول في شبه تحالف أو تحالف أولي مع الخطوط الكويتية على أن يتطور هذا التحالف في المستقبل.

لكن شركة TWA أعلنت إفلاسها العام 2001، والشركة التي اشترتها بعثت بكتاب إلى الخطوط الكويتية تؤكّد فيه التزامها واحترامها للاتفاقيات التي تمّت بين TWA و"الكويتية"، كما أنها بصدد إعادة النظر بجوانب أخرى لها علاقة باتفاقية التحالف الجزئي. أستطيع القول أن الاتفاقية ستبقى مجمّدة ريثما تضع الشركة المالكة الجديدة تصورها العام حول الاتفاقية ككل، كما أن التحالف بين "الكويتية" وأية شركات طيران أخرى غير وارد حالياً، إلا أننا لا نزال نطرق أبواب التحالفات العالمية للانضمام إليها.

■ **هل أنتم على اتصال مع One World و Star Alliances للدخول في إحداهما على اعتبار أنهما التحالفان العالميان الأساسيان واللذان يسيطران على الحصة الأكبر في سوق الطيران العالمية؟**

□ كلا، إذ أن هناك كلفة كبيرة تترتّب على التحالف، أضف إلى ذلك أن تلك التحالفات العالمية لا ترغب بانضمام شركات طيران مملوكة من الحكومة إليها، حيث كثيراً ما تطغى الصبغة السياسية على الصبغة التجارية في بعض الشركات الحكومية.

بالنسبة لانضمام "الكويتية" إلى أي تكتل عالمي، لا يزال الأمر مطروحاً. والمؤسسة توجّهت إلى تعيين شركة لتقوم بدراسة واقع التحالفات في العالم، ولدراسة ما إذا كان من المجدي للمؤسسة الدخول في أحد هذه التحالفات وكلفة الانضمام.

طبعاً، مزايا الدخول في تكتل عالمي هي حصول "الكويتية" على شريحة من ركاب شركات طيران التحالف، حيث من الممكن تبادل الركاب في ما بينها على خطوط معينة، بدل ذهاب الراكب على متن شركات طيران أخرى، إضافة إلى أن الانضمام يتطلب من الشركات الراغبة بالدخول في تحالف عالمي أن تكون خدماتها وأنظمتها بمستوى أعضاء التحالف نفسه، ناهيك عن تبادل امتيازات الركاب الدائمين (Frequent Flyers) بحيث إذا كان الراكب عضواً في نادي British Airways يصبح تلقائياً عضواً في نادي "الكويتية" ويتمتع بالامتيازات والخدمات نفسها.

تفاؤل رغم الظروف

■ **سؤال أخير، كيف تنظر إلى مستقبل الخطوط الجوية الكويتية في ظل الأوضاع الداخلية والعالمية وفي ظل الظروف في سوق النقل الجوي في العالم؟**

□ بالنسبة للأوضاع الداخلية المحيطة بالمؤسسة، لا تزال المؤسسة بوضعها مملوكة بالكامل من قبل الحكومة الكويتية وخضوعها لكل الإجراءات واللوائح التي تطبّق على وزارات ومرافق الدولة لا تزال في وضع غير سليم وغير صحي لأن "الكويتية" في هذه الحالة مقيّدة جداً. لا يمكن وضع شركة طيران في غاية من دون إعطائها مطلق الحرية كي تتمكّن من المصارعة والمنافسة والبقاء.

قانون المؤسسات في الكويت يقضي بأن تُدار المؤسسات وفق الأسس التجارية، والواقع الفعلي هو بأن ما هو مطبّق على الوزارات والمرافق العامة مطبّق أيضاً على المؤسسات ومن بينها "الكويتية"، من هنا المعادلة صعبة ووضع المؤسسة غير صحي.

> **المؤسسة مقيّدة بالكامل لأنها خاضعة للإجراءات واللوائح المطبّقة على الوزارات، في حين أن القانون يقضي بأن تدار المؤسسات ومن بينها "الكويتية" وفق الأسس التجارية**

أضف إلى ذلك أن الحسابات الختامية للمؤسسة لا تزال معطّلة في مجلس الأمة منذ أكثر من أربع سنوات.

■ **ماذا عن الديون المتراكمة على المؤسسة؟**

□ المتبقي من القروض يبلغ 136 مليون دينار لأننا سددنا جزءاً كبيراً منها وملتزمون بتسديد الجزء الباقي. هذا بالنسبة للقروض، تبقى كما قلت حساباتنا الختامية معطلة، إضافة إلى قضايانا مع الخطوط العراقية. هناك تعويضات، لكن ليست بالحجم الذي كانت تطالب به المؤسسة. التعويضات المطلوبة من هيئة الأمم المتحدة لا تزال موجودة لدى الحكومة العراقية وليس ثمة قرار قريب متوقع للإفراج عنها أو دفعها.

هذا مع الإشارة إلى أن "الكويتية" هي المؤسسة الوحيدة من بين المؤسسات الحكومية التي أعادت تأهيل نفسها بعد التحرير من دون أي دعم حكومي، فقد قامت "الكويتية" بكل الخطوات بتمويل ذاتي، وهذه هي كلفة إعادة بناء المؤسسة سواء بقدراتها الذاتية أو بواسطة القروض.

هذا ما يتعلّق بالوضع الداخلي الذي له علاقة بالقنوات الرسمية في الدولة، وتبعيتها للدولة وميزانياتها لدى مجلس الأمة، علماً أن كثيرين من أعضاء مجلس الأمة لهم "أجندا" سياسية خاصة بهم، وهم يحجمون عن القرارات غير الشعبية.

■ **يعني أجندا السياسيين يطبّق على: شركة تجارية ويشلّها.**

□ صحيح. أما بالنسبة للأوضاع الدولية ككل فقد كانت المؤسسة سبّاقة في توفير الخدمات المناسبة والراقية للركاب وكانت ولا تزال قادرة فعلاً على المنافسة وجذب الركاب.

المؤسسة مستعدة لمواجهة أية ظروف تنافسية، وهذا ما حصل بعد أحداث 11 أيلول/ سبتمبر، حيث تمكّنت من المنافسة في ظروف صعبة وخطيرة بالنسبة لكل شركات الطيران العالمية حتى أن البعض منها أفلس.

نحن ننظر إلى المستقبل بإيجابية ونتوقع أن تحقق المؤسسة نمواً بنسبة 2 إلى 3 في المئة في السنوات المقبلة. وهذا ما يجعلنا متفائلين، ويشجعنا على تجديد أسطول المؤسسة وإدخال طائرات حديثة وتطوير خدمات جديدة.■





محمد بن يوسف البدور

تخريج طلبة كلية الإمارات للطيران

شهد الشيخ **أحمد بن سعيد آل مكتوم**، رئيس دائرة الطيران المدني في دبي رئيس مجموعة الإمارات، حفل تخرّج طلبة كلية الإمارات للطيران (الدراسات الأكاديمية وعلوم الطيران)، وذلك بعد مرور نحو عام على انتقال إدارة الكلية إلى مجموعة الإمارات، التي تضمّ طيران الإمارات ودناتا.

وبعد توزيع الشهادات على الخريجين خلال الحفل الذي أقيم على مدرج غرفة تجارة وصناعة دبي، قال الشيخ **أحمد بن سعيد آل مكتوم**: "إنّ ريادتنا في قطاع الطيران تلقي على عاتقنا التزامات بتوفير أفضل المرافق التعليمية والتدريبية للصناعة في المنطقة".

حضر حفل التخرّج عدد من كبار المسؤولين في الدولة وموظفي مجموعة الإمارات، وضمّت مجموعة الخرّيجين الطلبة الذين أنهوا متطلبات دراسة الهندسة (الطيران والكهرباء والإلكترونيات) وإدارة الأعمال (دراسات إدارة الأعمال والسياحة والسفر وبكالوريوس إدارة الأعمال).

وقال **محمد بن يوسف البدور**، مدير كلية الإمارات للطيران (الدراسات الأكاديمية وعلوم الطيران): "من دواعي سرورنا أننا أنهينا عاماً دراسياً ناجحاً بفضل المجهود الكبير والإلتزام القوي الذي أظهره موظفو الكلية وأعضاء هيئة التدريس".

طيران الإمارات والبنك الأهلي الكويتي

أطلق البنك الأهلي الكويتي بالتعاون مع طيران الإمارات، برنامجاً مشتركاً للتسويق يدعى "سكايوردس" يمكّن عملاء الأهلي من استخدام بطاقات ائتمان تحمل شعار كل من الطرفين. يكتسب حاملو هذه البطاقات ثلاثة أميال لكل دينار كويتي ينفقونه في أي مكان من العالم أثناء السفر أو أثناء الإقامة في الفندق، وبالتالي يمكنهم استبدال هذه الأميال برحلات مجانية أو أي مكافآت أخرى يقدّمها البرنامج.

وقال رئيس المدراء العامين ورئيس الجهاز التنفيذي **أرفن نوكس** أنّ البنك يقوم ببناء تحالفات ستراتيجية لتعزيز مركزه مع الشركات الرائدة في مجال عملها، مضيفاً أنّ هذا التعاون بين البنك الأهلي وطيران الإمارات ما هو إلّا بداية العلاقة الستراتيجية بين الطرفين.

مدير عام برنامج "سكايوردس" **برايان لايبل** اعتبر أنّ هذا البرنامج لا يعتمد فقط على كسب الأميال مع كل رحلة على طيران الإمارات، بل أيضاً الحصول على مكاسب ومنافع أخرى مع خطوط جوية عالمية أو فنادق أو شركات تأجير سيارات مشتركة في هذا البرنامج.

"بريتش ايرويز": 6 رحلات بين لبنان ودمشق

حصلت شركة الخطوط الجوية البريطانية "بريتش ايرويز" على حق تسيير ست رحلات أسبوعية بين لندن ودمشق ابتداء من العام المقبل على أن تسير رحلات يومية ابتداء من العام 2004، وذلك بناء على ما نصّت عليه أول اتفاقية للتعاون في حقل النقل الجوي تمّ التوقيع عليها بين الحكومتين السورية والبريطانية مدتها خمسون عاماً.

تمّ التوقيع على الإتفاقية بين وزيري النقل السوري **مكرم عبيد**، والبريطاني **ديفيد جاميسون**، في خلال الزيارة الرسمية التي قام بها الوزير البريطاني مؤخراً إلى العاصمة السورية، وهي تنصّ، إضافة إلى تطوير العلاقات الثنائية وتوسيع التعاون بين رجال الأعمال من الجانبين، على حق الشركة السورية للطيران في رفع عدد رحلاتها إلى العاصمة البريطانية. فالسورية للطيران تسير حالياً ثلاث رحلات في الأسبوع بين دمشق ولندن، فيما تسير الشركة البريطانية خمس رحلات.

مدير مكتب بريتش ايرويز في دمشق **منصور يوسف أعرب** قال: "إن التوقيع على هذه الإتفاقية يفتح آفاقاً واسعة أمام مزيد من التعاون الإقتصادي بين البلدين، كما تسمح لـ "بريتش إيرويز" بنقل مزيد من رجال الأعمال والسيّاح إلى سورية".

سويس تطلق عروضاً خاصة



مدير المبيعات والتسويق للشرق الأوسط وآسيا في سويس ويرنر روهر

أطلقت شركة سويس، الناقلة الوطنية السويسرية ، حملة ترويجية خاصة بالمسافرين من دول الخليج إلى سويسرا والراغبين بالتمتّع بالمعالم الخلّابة إضافة إلى حضور العديد من الفعاليات الثقافية والرياضية والفنية التي تستمر طوال أشهر الصيف، وتبدأ الأسعار من 2700 درهم، ويسري العرض حتى 15 آب/ أغسطس، وقال مدير منطقة الخليج في سويس **فليكس روديل** مع اعلان العام 2002 عام الجبل ، نقلت الشركة ما يزيد على 24 ألف راكب من الإمارات إلى سويسرا ، ومن المتوقّع أن يتضاعف هذا الرقم بحلول نهاية الموسم".

وكانت الشركة قد أعلنت عن اعتمادها وتسجيلها لاسم "سويس انترناشونال ايرلاينز ليمتد" رسمياً. ويأتي تغيير الاسم بناءً على قرار اتخذه المساهمون في الشركة بما يعكس ستراتيجية الشركة وتوجهها الدولي. واعتبر مدير المبيعات والتسويق للشرق الأوسط وآسيا **ويرنر روهر** أن "الاسم الجديد يؤكد الحضور القوي للشركة في الأسواق العالمية وقطاع خدمات الطيران".

القبرصية تطرح أسعاراً مغرية





رئيس القبرصية في الشرق الأوسط ستافروس كبريانو

طرحت الخطوط الجوية القبرصية أسعاراً مغرية على تذاكر السفر من الخليج إلى قبرص خلال فصل الصيف، ويستمر العمل بالأسعار المخفّضة حتى 31 تشرين الأول/ أكتوبر المقبل. وقال رئيس القبرصية في الشرق الأوسط **ستافروس كبريانو**: "لقد طرحنا هذه الأسعار المخفّضة تلبية لمتطلبات السوق". وبالتالي سيصبح سعر التذكرة ذهابا وإياباً بين دبي ولارنكا 1400 درهم، في حين يبلغ سعر التذكرة إلى وجهات متوسطية مثل القاهرة وعمان وبيروت 1450 درهماً، أما بين مملكة البحرين ولارنكا فسيكون السعر 120 ديناراً، وللسفر بين مملكة البحرين وعمان وبيروت والقاهرة يصل سعر التذكرة 165 ديناراً ذهاباً وإياباً على متن الدرجة السياحية .

وكانت القبرصية قد استلمت طائرة ايرباص A319 تتّسع لـ 126 راكباً، كما ستستلم طائرتين من طراز A330 تتّسع كل منها لـ 295 راكباً مع بداية العام 2003.



الطيران العُماني يواصل التوسّع

أضاف الطيران العُماني إلى أسطوله الجوي طائرة بوينغ 737 من الجيل الجديد، وتأتي هذه الطائرة الجديدة 737-700 ضمن طلبية الخمس طائرات التي تعاقد عليها الطيران العُماني مع الشركة الصانعة لاستبدال أسطول طائراته القديمة. وفي هذا الإطار، قال الرئيس التنفيذي لشركة الطيران العُماني **عبد الرحمن البوسعيدي**: "مما لا شك فيه أن الطائرات الجديدة من بوينغ ستساعدنا في تحقيق مستويات عالية من الاعتمادية والاقتصادية في استهلاك الوقود ومزايا الراحة لمسافرينا". بدوره، اعتبر نائب الرئيس الأول للمبيعات العالمية لطائرات بوينغ التجارية **دوغ غروسكلوز** ان قرار الطيران العُماني تحديث أسطوله بعائلة طائرات بوينغ 737 من الجيل الجديد سيساعد الشركة على خلق عمليات تشغيل فاعلة إلى جانب الربحية في أسواق الشرق الأوسط إلى جانب دعم الرؤية الستراتيجية لنمو الشركة".

صالح العسكر في هيئة أمناء "سيتا"

جدّد مجلس إدارة هيئة أمناء الـ"سيتا" باجتماعه التاسع والمنعقد في مدينة بروكسل البلجيكية عضوية مدير دائرة تكنولوجيا المعلومات بمؤسسة الخطوط الجوية الكويتية **صالح خالد العسكر** في المجلس الإستشاري لشركة سيتا INC لدورة جديدة.

وكان **العسكر** أختير لهذا الموقع في تشرين الأول/أكتوبر 1999 من بين 200 مرشح وذلك لما يتمتّع به من خبرة وسمعة مهنية عالية على الصعيدين المحلي والعالمي، حيث أن هيئة الـ"سيتا" العالمية والمتخصصة في تقديم خدمات تكنولوجيا المعلومات في شتّى مجالات صناعة الطيران قد أسستها شركات الطيران منذ نحو 50 عاماً بغية تقديم خدمات الإتصالات البيانية لمكاتب شركات الطيران حول العالم ومراكزها الرئيسية.

وارتأى مجلس إدارة هيئة الـ"سيتا" الإستفادة التجارية من هذا الإنتشار العالمي ومن الخدمات التقنية المتاحة وإتخذ قراراً ستراتيجياً في العام 1999 بإنشاء شركة ذات كيان تجاري سميت بالـ"سيتا" INC ومقرّها هولندا، وتمّ تشكيل المجلس الإستشاري للـ"سيتا" والمكوّن من سبعة أعضاء ومن بينهم **صالح العسكر** للإشراف على هذا الكيان الجديد وللتأكد من وضع ستراتيجيات نمو واضحة وناجحة.



شركة الحاج حسين علي رضا تطرح مازدا 6

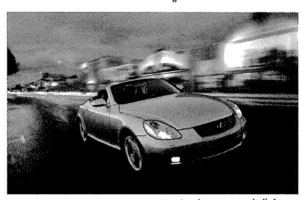
طرحت شركة الحاج حسين علي رضا وشركاه المحدودة، وكلاء سيارات مازدا في السعودية، جديدها للعام 2003 وهي سيارة مازدا 6. وتمّ اطلاق السيارة الجديدة خلال حفل ضخم أقيم في صالة عرض الشركة الواقعة على طريق المدينة – جدّه، بحضور أعضاء مجلس الادارة شركة الحاج حسين علي رضا وشركاه وأعضاء مجلس ادارة مازدا في اليابان برئاسة المدير التنفيذي للمبيعات الخارجية **تسونيو ماتسوبارا**، اضافة الى حشد من رجال الأعمال والاعلاميين.

وألقى الشيخ **علي علي رضا**، كلمة في المناسبة، اعتبر فيها "أنّ سيارة مازدا 6 الجديدة تجمع بين السيارة العائلية الحديثة من حيث العملية والسلامة وبين السيارة الرياضية بما تتميّز به من الأداء المثير وحيوية الرياضة. وهي تشكّل فئة مستقلة بحدّ ذاتها حيث أنها ابتكرت شريحة جديدة أدّت الى إنهاء ما يميّز بين السيارة الرياضية والسيارة السيدان".

وقد تزامن طرح هذا الطراز الجديد مع اطلاق زووم – زووم، العلامة التسويقية الجديدة لشركة مازدا والتي ترمز الى الاثارة أثناء الحركة. ويتجسد مفهوم زووم – زووم بصورة عملية في كافة سيارة مازدا ولا سيما مازدا 6 التي تختصر حاجة الاختيار بين السيطرة المتوفّرة في السيارات الرياضية وراحة التنقل في السيارات الفخمة.

على الصعيد الميكانيكي، تتوفّر مازدا 6 بمحرك سعة 2 و 2,3 ليتر مصنوع من الألمنيوم ويرتبط بعلبة تروس من 5 نسب أمامية تتميّز بتنقل ايجابي قصير لاعطاء شعور رياضي. كذلك زوّدت شركة مازدا منتجها الجديد بأنظمة حماية وسلامة تبدأ من الوسائد الهوائية المزدوجة والمستشعر المتطوّر لقياس شدة التصادم الأمامي والمرتبط بتحديد نسبة الانتفاخ، بالاضافة الى أحزمة المقاعد الذكية ذات الشد المسبق ودواسة الفرامل المقللة للنفاذ. وبالتالي تستوفي مازدا 6 متطلبات معايير سلامة التصادمات في جميع الأسواق الرئيسية في العالم.

طراز أس سي 430 من لكزس



في الثامن من تموز/يوليو الماضي، جرى إطلاق طراز أس سي 430، الجوهرة الجديدة من لكزس لتأتي فتكمّل مجموعة الفخامة في سيارة رياضية. جرى الحدث في مركز لكزس بحضور حشد إعلامي، عرّف **رائد معطي**، مدير تسويق لكزس، عن سيارة أس سي 430 الجديدة حيث كانت متوفّرة في صالة العرض بمواصفات وألوان عديدة وقد تمكّن الحضور من إجراء قيادات تجريبية للسيارة.

وعبّرت لكزس، من خلال مدير مبيعاتها **أيمن قطب**، عن الآمال العالية المعقودة على طراز أس سي 430 إذ أنه سيعطي محبّي لكزس "نسمة هواء عليلة".

أتى طراز أس سي 430 الجديد ثمرة سنين من الأبحاث في عالم السيارات الراقية، وقد سلّمت لكزس مهمة تصميم هذه الجوهرة إلى مكاتبها في الريفييرا الفرنسية، فكانت النتيجة بالطبع سيارة رياضية مكشوفة.

بولو الجديدة من فولكس فاغن



أطلقت شركة فولكس فاغن في أول تموز/يوليو الماضي الجيل الجديد من سيارة بولو. ومع ابتكارات تقنيتها وتصميمها وأبعادها الرائعة تأتي بولو بمعايير جديدة بعد أن حققت نجاحاً كبيراً في مبيعاتها لأكثر من سبعة ملايين سيارة بيعت حول العالم منذ أول إنتاجها العام 1974. إنّ ما يجعل هذه السيارة علامة فارقة في سوق السيارات تلك الأبعاد الواضحة التي تميّزها والجودة والمتانة ومستوى الأمان والراحة التي تتمثّل في كل ما سبق، إضافة إلى إدخال الكثير من المواصفات الإضافية لأول مرة في هذه الشريحة من السيارات.

ومن حيث الجودة قامت فولكس فاغن بإجراء تجارب على السيارة لأكثر من 7 ملايين كلم قبل طرحها في الأسواق. وتمّ القيام بذلك لوضع مقاييس الجودة في أعلى مستويات ممكنة، وهو ما ظهر بوضوح في معالم السيارة الجديدة التي تحوّلت بفعلها إلى سيارة تشعّ فخامة.



BMW تطلق Z4 المكشوفة

تنوي مجموعة بي أم دبليو كشف النقاب عن سيارتها Z4 المكشوفة وذلك خلال معرض باريس الدولي للسيارات المنتظر أقامته أواخر أيلول / سبتمبر المقبل. ويتجلى التصميم الهندسي في السيارة الجديدة في نظام ناقل السرعات اليدوي ذو الست سرعات ومحرّك بسعة 3 ليترات بست أسطوانات قادر على توليد قوة تصل الى 231 حصاناً. وتصل السرعة القصوى في السيارة الى 250 كم في الساعة.

من جهة أخرى، إحتفلت مجموعة بي أم دبليو ووكلاؤها المعتمدون بتخريج 5 مدربين بنجاح في برنامج التدريب الذي عقدته أكاديمية مدربي مجموعة بي أم دبليو في مقر الشركة في ميونيخ. وقد حصل المتخرجون على لقب مدرب رسمي في المجموعة. وأشار المدير الاقليمي لخدمات ما بعد البيع في مجموعة بي أم دبليو **يورغ ليسمان** الى أنّ "هدف هذه المبادرة المشتركة لمجموعة بي أم دبليو وموزّعيها هو تشجيع وتعزيز مستويات التطوّر المهني للموظفين العاملين لديهم في الشرق الأوسط".

رينج روفر الجديد يتحدى الصحراء



أثبتت سيارة رينج روفر الجديدة قدرتها على تحدي تضاريس منطقة الخليج بعد أن قام فريق من مهندسي شركة لاند روفر بوضع برنامج اختبارات للسيارة خاص بدولة الامارات. وفي هذا الإطار، قال المهندس المقيم لشركة لاند روفر لمنطقة الشرق الأوسط وأفريقيا **ديفيد سميث**: "خضعت سيارة رينج روفر الجديدة إلى سلسلة من الاختبارات الشاملة في أكثر من 25 بلداً حول العالم". وتتضمّن السيارة الجديدة مجموعة مزايا أبرزها الهيكل المقسى الذي يمتاز بشاسيه مدمج ونظام تعليق مستقل لجميع العجلات، فضلاً عن أنها مزوّدة بنظام جديد لنقل الحركة.

دايملر كرايسلر في المراتب الأولى

حصدت المركبات التجارية لمجموعة دايملر كرايسلر 6 مراكز من أصل 8 فئات وحلت ثانية في المجموعات الثلاث المتبقية لاستفتاء القرّاء الذي أجرته مجلة أي تي أم – فيرلاغ الألمانية. وحلّت سبرنتر من مرسيدس بنز في المركز الأول في فئة الفان لاستفتاء العام 2002، كما تصدّرت مرسيدس بنز اتيجو فئة الشاحنات حتى 7,5 أطنان. وفي فئة خدمة الحافلات المنتظمة في المدن، وضع المشاركون في الاستفتاء مرسيدس بنز سيتارو في المرتبة الأولى.

لاند روفر تتفوق في التصنيع



حاز مصنع شركة لاند روفر في سوليهل على جائزة "التفوق في التصنيع" للعام 2002 والتي يقدمها معهد المهندسين الميكانيكيين. وقد تمّ اختيار الشركة من بين 300 شركة مرشّحة. كذلك حصدت لاند روفر جائزة "الاهتمام بالزبائن"، وحلت ثانية في كفاءة الموارد. واعتبر مدير التصنيع في شركة لاند روفر **مارين بوريلا** أنّ "الجائزة اثبات واضح على العمل الجاد ومدى الالتزام الذي أظهره طاقم العمل. ويأتي هذا الفوز تقديراً لتقبلهم التغيير وتعزيزهم لقاعدة ايجابية من أجل النموّ والتطوّر في المستقبل".

الفورد فوكس: سيارة الأسطول للعام 2002

تمّ انتخاب الفورد فوكس سيارة الأسطول للعام 2002 متفوقة بذلك على 47 منافساً محترماً.

وسمحت الانتخابات التي أجرتها الجريدة الفرنسية "لوتوموبيل إي لانتربريز" لقرّاء المجلة بانتقاء 47 سيارة مختلفة، قامت بعدها لجنة تحكيم مؤلّفة من اختصاصيين وأصحاب أساطيل سيارات بالتحقق من النتائج وتأكيدها.



هذا الفوز جعل الفورد فوكس السيارة الوحيدة التي تحمل هذا العدد من الألقاب.



"الدولية للإعلان" تكرّم كارلوس غصن


كارلوس غصن

كرّمت الجمعية الدولية للإعلان رئيس شركة "نيسان" **كارلوس غصن** بمنحه الجائزة العالمية للجمعية، واعتباره رجل العام في مجال التسويق.

وقد جاء التكريم خلال المؤتمر العالمي الذي عقدته الجمعية في بيروت وحضره أكثر من ألف مسؤول في وكالات الإعلان والوسائل الإعلامية.

من جهة اخرى، نظّمت "نيسان" الشرق الأوسط رحلة إستثنائية إلى اليابان لممثلي وسائل الإعلام العربية هدفت إلى تزويدهم بمعلومات عن الشركة، إضافة إلى مقابلات مع المسؤولين في الشركة وعلى رأسهم رئيسها كارلوس غصن الذي قدّم لهم صورة واضحة عن وضع الشركة وعن خططها المستقبلية.

كما هدفت زيارة الوفد الإعلامي إلى قيادة تجريبية لسيارة انفنيتي **Q45** التي تمّ طرحها في أسواق الشرق الأوسط مؤخراً.

"تي بي دبليو آي" و"نيسان"

استقبلت وكالة "تي بي دبليو آي/ رعد" الإعلانية **نوريو ماتسومورا** نائب الرئيس التنفيذي لشركة "نيسان"، حيث وضع شعار "إنفينيتي" في مدخل الوكالة وذلك ترسيخاً للعلاقة بين "نيسان" و"تي بي دبليو آي".


من اليسار: تسوباكي المدير الإداري لدى شركة "نيسان"، نوريد ماتسومورا ورمزي رعد رئيس "تي بي دبليو آي"

البنك الاهلي التجاري يرعى معرضاً فنياً


جولة في المعرض

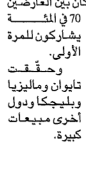
افتتح وكيل إمارة منطقة المدينة المنورة المهندس **عبد الكريم بن سالم الحنيني** المعرض الشخصي الأول للفنانة التشكيلية **خديجة محمد أحمد العطاس** والذي أقيم برعاية البنك الأهلي التجاري بصالة إبداع للفنون الجميلة، ونظمه فرع جمعية الثقافة والفنون في المدينة المنورة. حضر الإفتتاح **فاروق صالح عيد** مدير إدارة العلاقات العامة المركزية في البنك الأهلي التجاري وعدد من الفنانين التشكيليين ورجال الصحافة والإعلام وعدد من المهتمين والزوار.

وعقب قص شريط الإفتتاح تجول وكيل امارة منطقة المدينة المنورة والحضور في ارجاء المعرض واطلعوا على كافة الأعمال الفنية التي شملها المعرض.

معرض المأكولات والفنادق

نظّمت شركة الحارثي للمعارض المحدودة (ACE) معرض المأكولات والفنادق والإعداد والتعبئة الذي سجّل أرقاماً قياسية، سواء من حيث عدد الزوّار أو من حيث حجم الصفقات التجارية التي أبرمت خلاله.

شارك في المعرض 350 عارضاً من خلال أكثر من 200 منصة عرض وكان بين العارضين 70 في المئة يشاركون للمرة الأولى.



وحقّقت تايوان وماليزيا وبليجكا ودول أخرى مبيعات كبيرة.


افتتاح المعرض

"السلطانة" مفهوم جديد للأطباق العربية



جرى في مقر الغرفة التجارية الصناعية في الرياض إطلاق مجموعة منتجات السلطانة، التي تعتبر مفهوماً جديداً في تحضير الأطباق العربية التقليدية. فقد بات بإمكان سيدات البيوت، بفضل هذه المجموعة من المنتجات، تقديم نكهة الطبخ العربي الأصيل، ومن دون الإلمام العميق بفن الطبخ. كما بات بإمكانهن استخدام محضرات جاهزة للأطباق العربية، من دون الحاجة إلى تخصيص الكثير من الوقت والجهد لتحضير وتقطيع وتنظيف مكوّنات الوجبة قبل المباشرة بالطبخ. وهذه المرة الأولى في العالم العربي التي تتوفّر فيها منتجات من هذا النوع.

تشمل منتجات السلطانة محضرات الأطعمة مثل الصلصات ومعجون التوابل والتوابل والمرق، وهي محضرات تستخدم في إعداد الأكلات العربية المعروفة مثل الكبسة، اليخاني، المحاشي، الكوزي، البرياني، الصيّادية وغيرها من الأطباق الشهية. وتعطي منتجات السلطانة نكهة المحضرات المنزلية نفسها، من دون أي إضافات أو ملونات أو نكهات إصطناعية.

هيدلبرغ الشرق الأوسط: في معرض "ايبكس"

حققت هيدلبرغ، المؤسسة الرائدة عالمياً في مجال منح الحلول التقنية الخاصة بصناعة الطباعة والمطبوعات، نتائج مذهلة خلال معرض ايبكس 2002 حيث بلغت حصيلة مبيعاتها وقيمة ما تلقته من طلبات شراء مبلغ 260 مليون يورو.

جاءت هيدلبرغ الشرق الأوسط (شركة منطقة حرة مركزها دبي) والتي تضمّ أسواق الإمارات، السعودية، عمان، قطر، البحرين والعراق في المركز الثاني على مستوى العالم من حيث المبيعات، بعد هيدلبرغ بريطانيا، كما احتلت المركز الأول على قائمة الدول التي تتبع "مركز المبيعات" ذاته والذي يتضمّن 20 دولة أوروبية وأفريقية وعربية.

يعدّ معرض "ايبكس" الذي يُعقد كل أربع سنوات أحد أكبر أربعة معارض عالمية مخصصة كلياً لتقنيات صناعات الطباعة والنشر والمطبوعات، ولذا فقد تمّ تجهيز المعرض هذا العام ليتضمّن 15 قاعة عرض تتّسع لأكثر من 1500 شركة عارضة على مساحة تفوق 90,000 متر مربّع.

بايرزدورف تحقق نمواً في المبيعات



حققت شركة بايرزدورف إيه جي، الشركة المصنعة لمستحضرات نيفيا، نمواً في مبيعاتها الإجمالية للعام 2001 بنسبة 17 في المئة مقارنة بالعام 2000. وطبقاً للنتائج الصادرة عن مكتب إيه سي نيلسين، حقّق قطاع منتجات العناية بالوجه في منطقة الشرق الأوسط نمواً قدره 60 في المئة، بينما ارتفعت المبيعات الإجمالية لمنتجات نيفيا فيزاج بنسبة 23 في المئة. كما حافظت مبيعات بايرزدورف من كريم نيفيا على حصتها من السوق بنسبة 40 في المئة. وقال المدير العام لـ بايرزدورف الشرق الاوسط **مروان الجارم** "إن مكانة وقوة مستحضرات نيفيا والثقة والجودة التي تمثلها مكنتنا من المحافظة على نمو مطرد في المبيعات وتحقيق النجاح في كافة أسواق المنطقة".

فورتشن بروموسفن الأكبر في المنطقة



الرئيس التنفيذي لشبكة بروموسفن اكرم مكناس

احتلت شركة فورتشن بروموسفن المرتبة 52 بين شركات الإعلان الكبرى على مستوى العالم من ناحية الدخل الصافي، وفي المرتبة 64 لناحية الدخل الإجمالي، وفق تقرير خاص أصدرته مجلة AdAge. وبحسب المجلة، فإن هذا التصنيف يأتي بعد أن تمكنت فورتشن بروموسفن من تحقيق دخل إجمالي مقداره 335,6 مليون دولار في العام 2001 إضافة إلى ازدياد صافي أرباحها بمعدل 11,3 في المئة، بحيث بلغ 41 مليون دولار. واعتبر الرئيس التنفيذي لشبكة بروموسفن **أكرم مكناس** انه "رغم المنافسات الشديدة بين شركات الإعلان على المستويين الإقليمي والدولي، ورغم التحديات التي واجهتها صناعة الإعلان بعد أحداث 11 أيلول/سبتمبر، تمكّنت فورتشن برموسفن من الثبات بل وتحقيق التميّز".

من جهة أخرى، إحتفلت شركة بروموسفن بي آر وشركة فورتشن بروموسفن بالنجاحات التي تم تحقيقها على مدار العام الماضي. وألقى رئيس مجلس إدارة شركة ويبر شاندويك، التي تتبع لها بروموسفن بي آر، **جاك ليزلي** كلمة أوضح فيها دور العلاقات العامة في تنمية وتطوير الأعمال.

افتتاح معمل شركة دنسو



تمّ افتتاح معمل شركة دنسو عبد اللطيف جميل المحدودة بحضور رئيس مجموعة عبد اللطيف جميل **محمد جميل**، رئيس شركة دنسو **هيمورو اوكابي**، وكيل محافظ الهيئة العامة للإستثمارات في المملكة العربية السعودية، السفير الياباني في المملكة، و**يويشي مياموتو** المدير التنفيذي للشركة.

تأسّست شركة دنسو عبد اللطيف جميل المحدودة في نيسان/أبريل 2001 برأس مال قدره مليونا دولار وهي أول شركة تصنع مكيّفات هواء السيارات في المملكة العربية السعودية. بدأت الشركة الإنتاج مؤخراً حيث يقضي المخطّط الأولي بإنتاج 20 ألف مكيّف لتجهيز سيارات تويوتا هايلكس بها، كما تنوي الشركة توسيع نطاق عملها لتشمل إنشاء سلسلة مراكز خدمة وبيع لقطع غيار السيارات.

مكافأة تقديرية من مجموعة شاكر



قدمت شركة حسن غازي إبراهيم شاكر سيارة شفروليه كابريس موديل 2002 مكافأة تقديرية لمؤسسة المطلق لأعمال التكييف إحدى مؤسسات التكييف الرائدة على مستوى المملكة، نظراً لنشاطها حيث تمكّنت من تحقيق مستوى المبيعات المخطط له في مجال أجهزة التكييف من إل جي.

وقام **سول بو نخلة**، المدير العام لشركة حسن غازي إبراهيم شاكر بتسليم السيارة إلى **حمد المطلق** ممثل مؤسسة المطلق أمام فرع المؤسسة الكائن في شارع التحلية في جدّه.

وتمتلك شركة المطلق اليوم 9 معارض في المملكة، أثنان منها مخصصان حصرياً لمنتجات التكييف من إل جي، أحدهما في شارع السبعين في جدّه والآخر في المدينة المنورة.

بطاقة شكر وتقدير

أن تجد مصرفاً يقدم لك القروض من أجل إنشاء مشاريع صناعية أو تجارية، فهذا ليس بالأمر الغريب، كون ذلك لمصلحة الطرفين. ولكن من الغريب أن تجد مصرفاً يقف الى جانب زبائنه بكل رحابة صدر إذا ما تعثر تنفيذ مشاريعهم، كما يفعل بنك لبنان والمهجر وبنك بانوراب وبنك بانوريان التي يديرها د. **نعمان الأزهري** رئيس مجلس الإدارة وأولاده الكرام الذين يتميزون باحترام زبائنهم بالوقوف الى جانبهم ودعمهم بكل الإمكانيات المتاحة حتى يصلوا الى برّ الأمان. ولهذا نتقدم إليهم جميعاً بالشكر العميق على هذه الصفات الفريدة.

يوسف جبور

"المجال": خدمات المناولة في مطار الأمير محمد

حصلت شركة المجال مؤخراً على مشروع نقل أمتعة الركاب وتنظيف الطائرات في مطار الأمير محمد بن عبد العزيز في المدينة المنوّرة بقيمة إجمالية بلغت أحد عشر مليوناً لمدة ثلاثة أعوام.

يذكر أن "المجال" تقدّم خدمات نقل الأمتعة وتنظيف الطائرات في المطار منذ العام 1981 قدّمت خلالها أفضل المستويات، وكانت الشركة حصلت خلال الشهر الماضي على مشروع الإصحاح البيئي ومكافحة الآفات لبلدية منطقة جازان في



المهندس خالد إبراهيم الزيد مساعد المدير العام في شركة المجال خلال حفل التكريم

المحورين الأول والثالث بقيمة بلغت 21 مليوناً.

وأوضح المهندس **أمل منصور عبد الغفّار** المدير العام التنفيذي للشركة أن ستراتيجية الشركة الجديدة هو زيادة الحصول على حصة أكبر من سوق الخدمات خلال العام 2002 وتعزيز القدرة التنافسية إضافة إلى تدريب وتأهيل الكفاءات السعودية وتنمية وزيادة المبيعات وحجم أعمال الشركة.

وتقدّر قيمة العقود التي أبرمتها الشركة خلال العام 2002 بأكثر من 100 مليون ريال لقطاعي الشركة (الخدمات المساندة — الخدمات الأمنية) ما يعزّز مكانة الشركة في مجال تقديم الخدمات.

من جهة أخرى، أقامت شركة المجال حفلاً في مستشفى الأطباء المتحدون تكريماً للموظفين المتميّزين، ووزعت عليهم الجوائز وشهادات التقدير.

مديرون

- جيرايز كيسيسيان

عُين مديراً للمبيعات والتسويق لمنطقة افريقيا والشرق الأوسط لدى فنادق ستاروود.

وكان **كيسيسيان** إلتحق بشركة ستاروود العام 1978 وتسلّم فيها مناصب عدّة.

- جان بومان

تمّ تعيينه مراقباً مالياً إقليمياً للشرق الأوسط لدى مجموعة فنادق ومنتجعات راديسون ساس التي تدير 8 فنادق بمنطقتي الشرق الأوسط وافريقيا، إضافةً إلى خمسة قيد التطوير في مصر، تركيا ولبنان.

وسيكون مقرّ بومان في دبي

- عبد القادر حنكير

تمّ تعيينه مديراً عاماً لـ"امباسي للأجنحة الفندقية" – الشارقة.

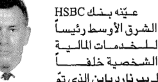
حنكير حائز على ماجستير في إدارة الفنادق والسياحة من بريطانيا، ويمتلك خبرة 15 عاماً عمل خلالها في فنادق الحياة ريجنسي – دبي، هوليداي إن – أبو ظبي، كراون بلازا – دبي، هوليداي إن – الشارقة والبستان رزيدنس – دبي.

- ايلي طعمة

تمّ تعيينه مديراً عاماً لـ"المهى ريجنسي فلامنغو سويتس" الذي سيتمّ افتتاحه بداية أيلول/سبتمبر 2002.

طعمة حائز على إجازة إدارة الأعمال من جامعة "لوماليندا" الأميركية، ولديه خبرة 15 عاماً في القطاع الفندقي في منطقة الخليج، تولّى خلالها مناصب عدة كان آخرها مدير عام فندق "دبرنسيس فلامنغو".

- نك شيريل



عيّنه بنك HSBC الشرق الأوسط رئيساً للخدمات المالية الشخصية خلفاً لـ **بيرنارد باين** الذي تمّ تعيينه مديراً أوّل للخدمات المالية الشخصية في HSBC اليونان.

سبق لـ **شيريل** أن شغل مناصب عدّة في البنك.

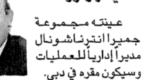
- كريستوف لوري



تمّ تعيينه مديراً عاماً لفندق وندسور انتركونتيننتال وفندق متروبول انتركونتيننتال في الإسكندرية اللذين انضما مؤخراً إلى مجموعة الفنادق الـ 121 التي تديرها Six Continents في الشرق الأوسط وأفريقيا.

لوري تمتد خبرته مع انتركونتيننتال إلى 10 سنوات وهو شغل سابقاً منصب مدير مقيم في فندق انتركونتيننتال الأردن.

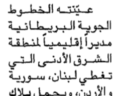
- غاي كراوفورد



عينته مجموعة جميرا انترناشونال مديراً إدارياً للعمليات وسيكون مقره في دبي.

كراوفورد (بريطاني) كان يعمل قبل انضمامه إلى جميرا انترناشونال مديراً إدارياً لفنادق "هيرتيج ماكدونالد".

- روري بلاك



عيّنته الخطوط الجوية البريطانية مديراً إقليمياً لمنطقة الشرق الأدنى التي تغطي لبنان، سورية والأردن، ويحمل **بلاك** في حقيبته 10 أعوام من الخبرة، وكان آخر منصب شغله طوال العام الفائت هو مدير بريتيش ايرويز في سورية والأردن. وسيعمل على تنشيط حركة السفر بين لبنان والمملكة المتحدة. وأشار **بلاك** إلى أن "المنطقة تسير نحو مستقبل واعد وسيكون لـ بريتيش ايرويز دور فيه".

- طارق السليمان

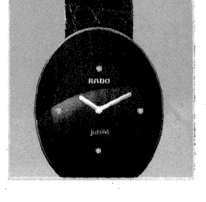


تمّ تعيينه مديراً عاماً لمنتجع هاف مون باي هوليداي إن الخبر التابع لشركة Six Continents Hotels والمقرّر افتتاحه في تشرين الأول/أكتوبر 2002. وقد كان يشغل منصب مدير فندق كراون بلازا جدّه.

وقال **طارق السليمان** أن تعيينه الجديد يشكل "تحدياً كبيراً، وأنا اتطّلع قدماً إلى استخدام خبراتي في القطاع الفندقي لفتح آفاق لهذه العلامة الجديدة التابعة لـ Six Continents Hotels".

رادو: طرح ساعة ايسنزا الجديدة

طرحت شركة رادو السويسرية العديد من الموديلات الأخّاذة بتصاميمها وتقنياتها، وركّزت رادو في ابتكارها الجديد على التصميم الذي يخلو هذه المرة من جزء مهم يعتبر حيوياً لكل الساعات. فالموديل الجديد لا يشتمل على تاج مراعاة للتصميم الجديد وتقديراً للشكل الكامل. إنها ساعة من دون تاج ومن هنا جاءت التسمية (eSenza- ايسنزا) التي تعني بالإيطالية "الخالية من ... أو لا تشتمل على...".



رادو تطرح ساعتها الجديدة في ثلاثة موديلات، كل موديل بثلاثة قياسات. وكالعادة تمّ صنع هذه الساعات من مواد آسرة، فالزجاج الصفيري يعطيها المظهر البارز بحيث يعلوها كالقبة ويغطي كامل سطحها العلوي بتناغم تام مع شكلها الآسر، والعلبة الحاضنة مصنوعة من التيتانيوم المريح لجلد المعصم، ومقاومتها لتسرّب الماء مضمونة حتى عمق 30 متراً.

حلم مشاهدة كأس العالم يتحقق مع ماستركارد



أكثر من 50 ألف متفرج غصّ بهم ملعب أوزاكا في اليابان حضروا لمشاهدة مباراة ربع النهائية لكأس العالم 2002 التي جرت في كوريا واليابان بين 31 أيار/مايو و30 حزيران/يونيو الماضي.

من جنسيات متعدّدة، وبألوان مختلفة تلونت بها المدرجات في أجواء تنظيمية قد تكون من الأفضل في دورات كأس العالم. كان الحماس سيد الملعب حيث التقى فريقا تركيا والسينغال في مباراة اعتبرت من المباريات الأفضل في البطولة.

هذه الأجواء نقلها من تابع المباراة على أرض الملعب، من اختارتهم ماستركارد من المنطقة للسفر معها وحضور إحدى مباريات بطولة كأس العالم التي لا تنعقد دورتها إلّا مرة كل أربعة أعوام، وقد أحاطتهم برعاية خاصة طوال مدة إقامتهم في اليابان.

نحو 250 فائزاً من منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا حظيوا بفرصة السفر لمتابعة بطولة كأس العالم 2002 مع ماستركارد والاستمتاع بحماس بأكبر حدث رياضي يقام في العالم. فانطلاقاً من التزامها بالمنطقة واهتمامها بالرياضة وتحديداً كرة القدم، أطلقت ماستركارد، أول برنامج رياضي تلفزيوني في العالم العربي مخصّص لكرة القدم هو برنامج دوري ماستركارد، الذي شاهده أكثر من 150 مليون مشاهد وقت عرضه قبل انطلاق بطولة العالم.

وقد صمّم هذا البرنامج التفاعلي لخدمة عشّاق كرة القدم في هذه المنطقة. وقدّم البرنامج مسابقتين للمشاهدين وفّرتا فرصة الفوز بجوائز استثنائية، تتضمن تذاكر سفر ذهاباً وإياباً لحضور



التصفيات الربع والنصف نهائية لكأس العالم لكرة القدم 2002 في كوريا واليابان، إضافة إلى امتيازات التصويت في "هدف الشهر".

ماستركارد والمونديال

يعود تاريخ التحالف بين ماستركارد وكأس العالم لكرة القدم (الفيفا) إلى العام 1990 حين أصبحت ماستركارد بطاقة الائتمان الرسمية لبطولة كأس العالم لكرة القدم في إيطاليا.

وبموجب اتفاقية رعاية وقّعت بين الطرفين أضحت ماستركارد راعياً رسمياً لمجموعة شاملة من مباريات (الفيفا) التي تقام حول العالم وتتوّج ببطولة كأس العالم لكرة القدم.

ووفّر برنامج الرعاية لـ ماستركارد ومؤسساتها المالية ذات العضوية مجموعة فريدة من المزايا لا تضاهيها أية برامج رعاية أخرى، إذ مع وجود أكثر من 200 مليون لاعب كرة قدم حول العالم وأكثر من مليار مشاهد تُعدّ كرة القدم الرياضة الأولى في العالم وتتفوّق على جميع الرياضات الأخرى بجمهورها العريض وشغف متابعيها بها.

ومع الوقت ازداد حجم المشاركة لتجذب أكبر عدد من مشاهدي التلفزيون. وعلى سبيل المثال، شاهد أكثر من 34 مليار متفرّج في نحو 200 دولة 64 مباراة من كأس



العالم لكرة القدم (فيفا) 1998.

ويقول نائب الرئيس الأول والمدير العام لـ ماستركارد الشرق الأوسط وشمال أفريقيا **محمد بلعرج**: "كوننا جزءاً من هذه الظاهرة العالمية، فإنّ ذلك يمنحنا في ماستركارد العالمية أرضية فريدة لنعمل على بناء علامتنا عالمياً، حيث توفّر لمؤسساتنا المالية المحلية ذات العضوية مجموعة فريدة من المزايا والفوائد لا تضاهيها أية فرص تمويل أخرى".

حملة تسويقية متكاملة

نظّمت ماستركارد للمناسبة حملة تسويقية متكاملة من دعاية وإعلان وكتيبات بما فيها شبكات الإنترنت التفاعلية لتغطي وسائل الإعلام كافة يعززها برنامج تغطية إعلامية شاملة في المنطقة.

ويوضح نائب رئيس التسويق لإقليم الشرق الأوسط وشمال أفريقيا **توماس إيدلمان** قائلاً: "لقد كان الهدف من الشكل الإبداعي للحملة إظهار الحماس والشغف والإثارة ببطولة كأس العالم 2002، وكانت رسالتنا للزبائن أنّ ماستركارد تحملهم إلى كأس العالم ونطلعهم أنّ الفوز برحلة السفر المميّزة إلى البطولة مفتوحة أمام حاملي بطاقة ماستركارد".

ويضيف **بلعرج**: "لقد استفادت الكثير من مؤسساتنا المالية ذات العضوية من الفرص التي منحتها رعايتنا لبطولة كأس العالم 2002، فقد تمّ خصيصاً تصميم بطاقات تحمل صوراً لأسطورة كرة القدم **بيليه**، المتحدّث الرسمي العالمي لـ ماستر كارد، وصوراً لكأس البطولة متوفّرة لحاملي البطاقات الحاليين والجدد، بالإضافة إلى فرصة الفوز برحلة سفر لحضور بطولة كأس العالم 2002 والتي يحلم الملايين بحضورها".

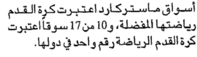
وتعزيزاً لدعمها المؤسسات المالية ذات العضوية في شبكتها، توفّر ماستركارد عدداً من المزايا والتسهيلات المهمة في برنامج رعايتها لتلك المؤسسات، إذ تؤمن اتفاقيات رعاية ماستركارد لبطولة كأس العالم لكرة القدم (الفيفا) حقوقاً مميّزة لأعضائها البالغ عددهم 20 ألف مؤسسة مالية حول العالم. وتوفّر لهم الدعم الضروري لتنمية أعمالهم وتسويق منتجات وخدمات ماستركارد.

وتلعب رعايتها لبطولة كأس العالم لكرة القدم (الفيفا) دوراً ملحوظاً في تلك الجهود، وبالنسبة إلى ماستركارد فإن مقياس مستوى النجاح النهائي لرعايتها لكأس العالم يأتي من أعضائها.

ويفيد **بلعرج** إنّ ما نسبته 90 في المئة من المؤسسات المالية ذات العضوية يرى أنّ كأس العالم لكرة القدم تلعب دوراً كبيراً في جهودهم التسويقية، وإن 53 عضواً في 26 دولة أصدروا أكثر من 1,5 مليون بطاقة ائتمان ذات صلة ببطولة كأس العالم لكرة القدم العام 1998.

وحسب استطلاع للرأي جرى خلال المونديال في العام 1998، استخدم 356 عضواً في 71 دولة و16 من 17 سوقاً رئيسية لـ ماستركارد بطولة كأس العالم لكرة القدم لإنماء أعمالها. واستثمرت المؤسسات المالية ذات العضوية في شبكاتها حول العالم أكثر من 80 مليون دولار أميركي في برامج ماستركارد فقط نتيجة للرعاية.

كما تبيّن أنّ نسبة 76 في المئة من أفضل أسواق ماستركارد اعتبرت كرة القدم رياضتها المفضلة، و10 من 17 سوقاً اعتبرت كرة القدم الرياضة رقم واحد في دولها.



تحالف مالي – رياضي

وبالإضافة إلى التزامها برعاية بطولة كأس العالم لكرة القدم، أقامت ماستر كارد ومكاتبها الإقليمية حول العالم تحالفات مع عدد من أحداث كرة القدم الرئيسية في العالم وتشمل: بطولة العالم لكرة القدم دون سن 17، بطولة العالم للشباب، بطولة العالم للسيدات، بطولة كأس القارات، البطولة الأوروبية لكرة القدم، البطولة الأوروبية لأندية الأبطال، بالإضافة إلى بطولات: كوبا، أميركا وكوبا، ليبرتادورز، ومباريات تصفيات بطولة كأس العالم في أميركا اللاتينية.

وعزّزت ماستركارد تحالفها مع كرة القدم باستخدام مواهب أفضل لاعبي كرة القدم في العالم في الإعلانات والأحداث والمناسبات والبرامج، فبالإضافة إلى اعتماد النجم العالمي **بيليه** ناطقاً رسمياً باسم ماستركارد في شؤون بطولة العالم لكرة القدم لفترة طويلة، أشركت نجم كرة القدم الياباني اللامع **ناكاتا** في حملاتها الإعلانية الفائز بجوائز عديدة، كما استخدمت أسطورة كرة القدم البريطاني "سير" **بوبي شارلتون**، والبرازيلي المخضرم **سقراط** في العديد من حملاتها التسويقية والمناسبات الأخرى.

يذكر أنّ أكثر من مليون بطاقة ائتمان ماستركارد يتداولها المستهلكون حول العالم حالياً، لها صلة بـ **بيليه**. ■



Offices and Representatives

Exclusive Advertising Sales Representatives

LEBANON

Al-Iktissad Wal-Aamal
Minkara Center, Mme Curie St.
P.O.BOX: 113/6194 BEIRUT
TEL: 00 961 1 864139 - 864267 - 353577/8/9
FAX: 00 961 1 354952
Email: iktissad@iktissad.com

SAUDI ARABIA

Al-Iktissad Wal-Aamal
Dar Al Watan
P.O.BOX: 5157
RIYADH 11422
TEL: 966 1 4778624
FAX: 966 1 4784946
Email: aiwaksa@nesma.net.sa

U.A.E.

Al-Iktissad Wal-Aamal
P.O.BOX: 55034
DEIRA - DUBAI
TEL: 00 971 4 294 1441
FAX: 00 971 4 294 1035
Email: aiwa@emirates.net.ae

KUWAIT

BOBYAN ECONOMIC CONSULTANTS
P.O.BOX: 22955 SAFAT
13090 KUWAIT
TEL: 965 2416647 - 2441231
FAX: 965 2416648

YEMEN

SURWAH ADV. & TOURS
YEMEN - 35 HADDA St.
P.O.Box: 1990 - SANA'A
TEL: 967 1 265132 - 276072
FAX: 967 1 275895

Local Media Representatives

JAPAN

SHINANO INT'LAKASAKA KYOWA BLDG
1-16-14 AKASAKA
MINATO - KU, TOKYO 107, JAPAN
TEL: (813) 35846420
FAX: (813) 35055628

MALAYSIA

PUBLICITAS MAJOR MEDIA
DAMANSARA UTAMA 47400 PETALING JAYA
SELANGOR DARUL EHSAN MALAYSIA
TEL: +3 7729 6923
FAX: +3 7729 7115
E-mail: pmmm@p0.jaring.my

RUSSIAN FEDERATION & CIS

LAGUK CO.
Krasnokholmskaya Naberezhnaja
Dom 11/15, App. 132
109172 Moscow, Russian Federation
Tel : +7-095-911 2762, 912 1346
Fax: +7-095-912 1260, 261 1367

SPAIN

PUBLISTAR
Ms. Olga MARTINEZ
C/ Cea Bermudez, 12 Attico
28003 MADRID - SPAIN
Tel : 00 34 91 553 66 16
Fax: 00 34 91 554 46 64

SOUTH KOREA

BISCOMRM 521, MIDOPA BLDG.
145, DANGJU-DONG
CHONGNO-GU, SEOUL. 110-071
KOREA
P.O. BOX 1916 SEOUL, 110-619
KOREA
TEL: (82-2) 739-7841
FAX: (82-2) 7323662

SWITZERLAND

LEADERMEDIA S.A.
CASE POSTALE 166,
ROUTE D'ORON 2
CH-1010 - LAUSANNE 10, SUISSE
TEL: (21) 654 40 00
FAX: (21) 654 40 04

UNITED KINGDOM

POWERS INTERNATIONAL LTD.
100 ROCHESTER ROW
LONDON SW1P 1JP, U. K.
TEL : (00-44-207) 630 9966
FAX: (00-44-207) 630 9922

U.S.A, CANADA, PUERTO RICO

AdMarket International
105 Woodrow Avenue
Southport, CT 06490 USA
Telephone: (203) 319-1000
Fax: (203) 319-1004
Email: info@admarketintl.com
Website: admarketintl.com

OTHER COUNTRIES (*)

PUBLICITAS INTERNATIONAL AVENUE DES MOUSQUINES 4 CH - 1005 LAUSANNE, SWITZERLAND
TEL : (41 - 21) 213 61 31 FAX: (41 - 21) 213 62 22
Email: pid.hq@publicitas.com

(*) Including: GERMANY, ITALY, BELGIUM, FRANCE AUSTRIA, NETHERLANDS, GREECE, AUSTRALIA, PHILIPPINES, SINGAPORE AND MALAYSIA.

Advertisers' Index

- ACER 5
- AL BUSTAN RESIDENCE 51
- ARAB BANK 15
- ARAMEX INTERNATIONAL 57
- BAHRAIN DUTY FREE 17
- BANQUE AUDI 84-85
- BANQUE DE LA MEDITERRANEE .... OBC
- BANQUE DU LIBAN ET D'OUTRE-MER 7
- BANQUE LIBANO-FRANCAISE 27
- CLICK SHOW/ABU DHABI TV 47
- INMARSAT 11
- JAGUAR .... IFC
- LAND ROVER 9
- LE PALACE HOTEL 37
- LEXUS ES 300 20-21
- M.E.A 55
- MAKTOOB.COM 89
- MALAYSIA AIRPORTS 13
- MTF CAIRO EXHIBITION 29
- PROJECTS DEVELOPMENT 25
- ROYAL JORDANIAN AIRLINES 33
- SAUDI LIGHTING CO. LTD. 45
- SHELL .... IBC



إنجاز ١٢ مليون ساعة عمل بدون أي إصابة تذكر.

د. شريف الغزالي
مدير عام الصحة والسلامة والبيئة في شركة بدر الدين للبترول (بابتكو) . مصر

شركة بدر الدين للبترول (بابتكو) . وهي شركة مشتركة لإنتاج الزيت والغاز في مصر تقوم فيها شل بدور الشريك الفاعل . أتمت مؤخراً ١٢ مليون ساعة عمل خالية من الحوادث العارضة أي ما يعادل ٣٤ شهراً متتالياً بدون إصابات وقت ضائع.

وطبعاً هذا الرقم القياسي لم يأت عرضاً، بل هو نتيجة مباشرة لتطبيق نظام خاص للصحة والسلامة والبيئة طورته بابتكو بالاشتراك مع شل.

هذا النظام، كغيره من الأنظمة المشابهة التي أوجدتها شل وشركاؤها حول العالم، مصمم لاحتواء المخاطر المحتملة في إطار الصحة والسلامة والبيئة والبحث عن سبل لتحسين الأداء باستمرار. ويحتوي هذا النظام سجلاً كاملاً لتوثيق كل الإصابات مهما كانت صغيرة لدراسة آثارها ومخاطرها المحتملة، ولتجنب وقوعها مستقبلاً.

ولا يمكن لأي نظام إدارة أن يكون فاعلاً بدون موظفين أكفاء، ولهذا توفر بابتكو برامج تدريب لكل موظفيها تتناول جميع جوانب الصحة والسلامة والبيئة. وأما النتيجة المباشرة لتطبيق هذا النظام فهي أن بابتكو كانت أول شركة لإنتاج الزيت في مصر تحصل على شهادة ISO 14001 لتناولها موضوع الإدارة البيئية.

نظام الصحة والسلامة والبيئة هو واحد من الفوائد العديدة التي تقدمها خبرة شل العالمية لمشاريعها المشتركة في سبيل إنجاح أعمالها ونجاح شركائها وموظفيها.

شركة بدر الدين للبترول (بابتكو) . هي مشروع مشترك بين الحكومة المصرية (٥٠٪) وشل (٥٠٪).

شركاء للناس والكوكب



مع بزوغ كل فجر تشرق الشمس من جديد على أرز لبنان
فتزيده إخضراراً وتغنيه صحة وعافية

وينمو الأرز أكثر خصوبة وأكثر صلابة وأكثر تمسكاً
بأرض لبنان

فالأرز كنزنا وشعارنا

وكما تثقون بنا لنحافظ على ثرواتكم

نثق بكم لتحافظوا على ثروات الوطن.

لبنان ثروتنا، لنحافظ جميعاً عليها.

بنك
البحر المتوسّط ش.م.ل.